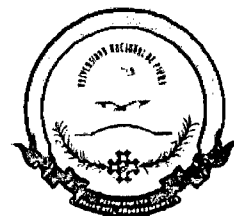




UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE ECONOMIA



TITULACION PROFESIONAL POR SERVICIOS
PRESTADOS EN LA ESPECIALIDAD DE ECONOMIA

INFORME DESCRIPTIVO DE LA EXPERIENCIA LABORAL:
BANCO DEL TRABAJO EN LA GERENCIA DE CREDITOS

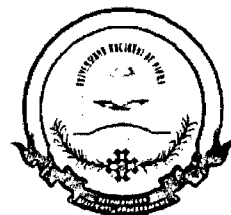
Bachiller: CESAR AUGUSTO NOVOA CHAVEZ

PIURA – PERU

Año 2012




UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE ECONOMIA



TITULACION PROFESIONAL POR SERVICIOS
PRESTADOS EN LA ESPECIALIDAD DE ECONOMIA

INFORME DESCRIPTIVO DE LA EXPERIENCIA LABORAL:
BANCO DEL TRABAJO EN LA GERENCIA DE CREDITOS

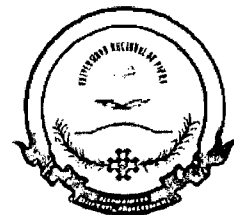

ECON. SEGUNDO DIOSES ZARATE
Presidente del Jurado


ECON. PABLO RIJALBA PALACIOS
Secretario del Jurado


ECON. LILIAN NATHALS SOLIS
Vocal del Jurado




UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE ECONOMIA



TITULACION PROFESIONAL POR SERVICIOS
PRESTADOS EN LA ESPECIALIDAD DE ECONOMIA

INFORME DESCRIPTIVO DE LA EXPERIENCIA LABORAL:
BANCO DEL TRABAJO EN LA GERENCIA DE CREDITOS



CESAR AUGUSTO NOVOA CHAVEZ

Ejecutor

DEDICATORIA

En agradecimiento a mis queridos
y amados padres Augusto
Gregorio y Luz María.

A mi amada esposa.

INDICE GENERAL

INTRODUCCION	07
Capitulo I. Antecedentes: Sistema financiero peruano	09
1.1. Instituciones que conforman el sistema financiero	09
1.2. Entes reguladores y de control del sistema financiero	10
1.3. Sistema financiero bancario	16
1.4. Sistema financiero no bancario	18
 Capitulo II. Marco institucional del Banco del Trabajo	 25
2.1. Misión	25
2.2. Visión	26
2.3. Mercado objetivo	26
2.4. Organigrama del Banco del Trabajo	28
2.5. Información referencial de la financiera Crediscotia	30
2.6. Negocios del Banco del Trabajo	33
 Capítulo III. Experiencia en la sucursal de Piura del Banco del Trabajo	 42
3.1. Principales funciones del equipo de créditos	44
3.2. El microempresario es un buen pagador	46
3.3. Gerencias independientes	47
3.4. Scoring de créditos	47
3.5. Centrales de riesgo	51
3.6. Del microempresario formal al informal	53
3.7. Canales de distribución	55
3.8. Principales estrategias	57
3.9. Resultados de la gestión en la Sucursal de Piura	59
3.10. Principales Políticas de Créditos del Banco del Trabajo	63

Capitulo IV. Experiencia en Empresa Propia	65
4.1 Visión	65
4.2 Misión	65
4.3 Valores	65
4.4 Mercado Objetivo	66
4.5 Esquema de trabajo	66
 Capitulo V. Resultados de la experiencia	 68
5.1 Conclusiones	68
5.2 Recomendaciones	70
 Bibliografía	 72
Anexos	75

INTRODUCCION

El presente informe tiene como objetivo describir la experiencia laboral desarrollada en la Sucursal de Piura en el periodo del 25 de Septiembre de 1995 hasta el 09 de Noviembre de 1998 en la Gerencia de Créditos del Banco del Trabajo, así como también del emprendimiento personal como asesor y consultor de pequeñas y medianas empresas.

El primer capítulo presenta la estructura del sistema financiero peruano en donde los ahorristas (ofertantes de dinero) e inversionistas (demandantes de dinero) interactúan para conformar un mercado. Historia y orígenes, funciones, alcances, etc. de la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros y AFP), SMV (Superintendencia de Mercado de Valores) Las diferentes instituciones y organismos que lo conforman; instituciones bancarias y no bancarias, El Banco Central de Reserva del Perú, el Banco del Estado (Banco de la Nación). Lo tipos de operaciones que están autorizados a efectuar las diferentes instituciones que conforman lo confrontan.

El segundo capítulo se hace una breve descripción de la historia del Banco de Trabajo desde el inicio de sus operaciones en nuestro país, así como también, su misión, visión, mercado objetivo. Se ha dividido en dos partes, la primera muestra al Banco desde sus inicios, época en la cual se desarrolla la experiencia laboral; la

segunda trata de lo que hoy es la Financiera Crediscotia, información obtenida de las memorias anuales del Banco y de la Financiera.

El tercer capítulo desarrolla de manera amplia la experiencia laboral obtenida en el Banco del Trabajo en las diferentes responsabilidades asignadas por la Gerencia de Créditos en la sucursal de Piura. Características principales de los puntos de atención (sucursales y oficinas), Políticas del Banco, el crédito RUS, el Scoring de Créditos, las centrales de riesgo de crédito para mitigar el riesgo de crédito, la gerencias independientes con el objetivo de mitigar los riesgos operacionales, las estrategias que utilizó el Banco para poder crecer en el mercado peruano.

El cuarto capítulo explica la experiencia laboral actual en la dirección de un emprendimiento personal EZSTRATEGIA como consultor y asesor de soluciones empresariales en pequeñas y medianas empresas.

El quinto y último capítulo muestra lo más relevante de la experiencia laboral en el Banco del Trabajo: Las lecciones aprendidas durante la permanencia en la Gerencia de Créditos del Banco del Trabajo, así como también las principales recomendaciones como egresado de la facultad de economía.

Se presenta una sección de anexos para poder clarificar algunos temas desarrollados en el presente informe, y también la definición de términos y abreviaturas usados en el sistema financiero peruano.

CAPITULO I. ANTECEDENTES: SISTEMA FINANCIERO PERUANO.

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro (ente de supervisión y control), que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones).

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas (oferta) hacia quienes desean hacer inversiones (demanda) productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”.

1.1. Instituciones que conforman el sistema financiero

- Bancos.
- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
- Edpymes
- Financieras.
- Compañía de Seguros.
- Administradora de Fondo de Pensiones (AFP).
- Banco de la Nación.
- Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

- Bolsa de Valores.
- Bancos de Inversiones.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa (SABs).

1.2. Entes reguladores y de control del sistema financiero

1.2.1. Banco Central de Reserva del Perú.

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasa de interés de la operaciones del sistema Financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

1.2.2. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

Información obtenida de la pagina web se la SBS (ver bibliografía del presente informe). Se constituye en el año 1931, con la finalidad de controlar y supervisar los bancos, así como empresas que conformaban un sistema financiero pequeño y habituado a la autorregulación. Posteriormente, fue expandiéndose de tal modo que en 1936 se incluyeron las compañías de capitalización y las empresas de seguros, y en 1937 la inspección fiscal de ventas a plazo.

Durante el período 1956-1968 al crearse 18 nuevos bancos, 7 empresas de seguros y 17 asociaciones mutuales de créditos para vivienda (fuente www.sbs.gob.pe), se realizaron una serie de cambios sobre la concepción del rol del estado en todas las esferas de la actividad económica del país.

Poco después se creó la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), y se le dio impulso al Sistema Mutua y a los Bancos Privados de Fomento de la Industria de la Construcción.

En 1972 se amplía el ámbito de supervisión de la Superintendencia, incluyéndose las Cajas de Ahorro y Préstamo para Vivienda; y en 1978 las Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cooperativas de Seguros. Además, en este periodo, al crearse el Mercado Único de Cambios, se le encargó a la Superintendencia establecer el tipo de cambio diario para las principales monedas extranjeras de acuerdo con la cotización del mercado

Por otro lado, adquiere rango constitucional al ser incluida en la Constitución de 1979, la cual le otorgó autonomía funcional y administrativa.

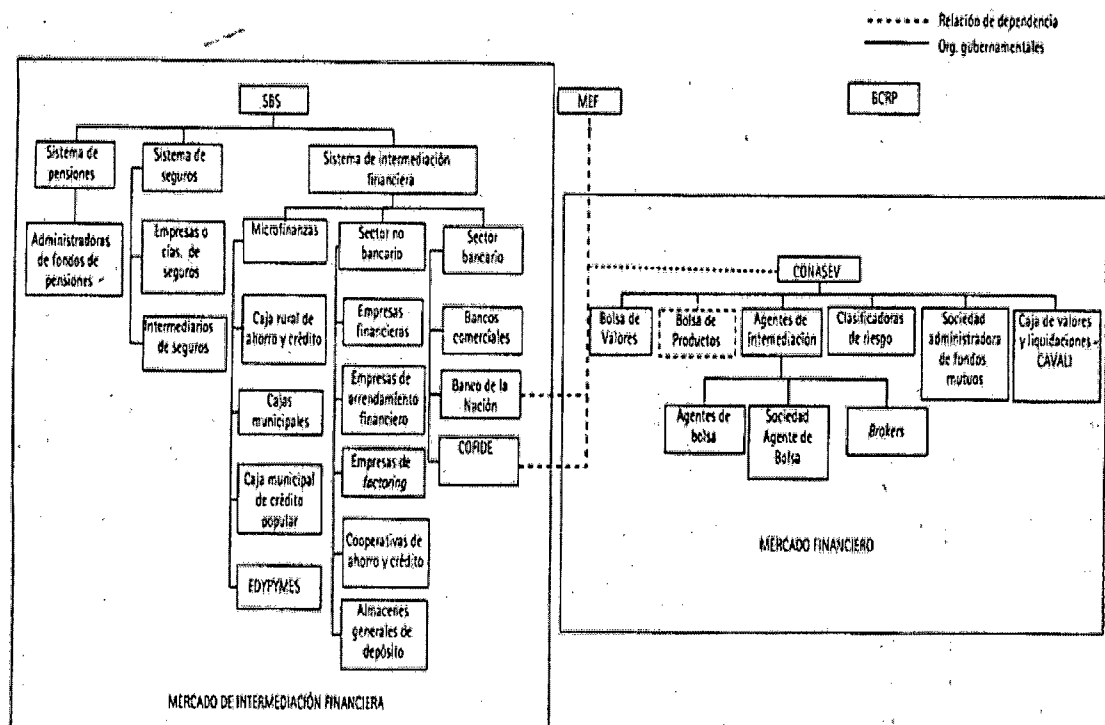
En 1981 se dictó la primera Ley Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, considerando a la SBS como institución pública con personería jurídica de derecho público y con autonomía respecto del Ministerio de Economía y Finanzas.

Además, la SBS adquirió la facultad de interpretar administrativamente la normatividad bancaria y de seguros y el personal de la SBS pasó a ser comprendido dentro del régimen laboral de la actividad.

A mediados de 1996, a iniciativa de la SBS se profundizó la reforma financiera iniciada en 1991. El objetivo principal fue el fortalecimiento del sistema financiero y la supervisión bancaria, incorporando las recomendaciones propuestas por el Acuerdo de Basilea de 1988 y su revisión de 1991.

GRAFICO N° 01

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO



Fuente: Tong Jesús. Finanzas Empresariales. Perú 2008

La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano con autonomía, cuyo objetivo principal es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza para garantizar los fondos captados del público en sus diferentes posiciones (ahorristas, asegurados, etc.). En el gráfico N° 01 aparece una de las formas de presentar la estructura del Sistema Financiero Peruano según Jesús de su libro. Finanzas Empresariales. Perú 2008.

1.2.3. Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) antes CONASEV.

Información obtenida de la pagina web de dicha institución (ver bibliografía del presente informe).

1.2.3.1. Orígenes

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) fue creada formalmente mediante la Ley N° 17020 publicada el 28 de mayo de 1968, bajo la denominación de Comisión Nacional de Valores, habiendo iniciado sus funciones el 02 de junio de 1970, a partir de la promulgación del Decreto Ley N° 18302. Dicha norma dispuso que la Comisión Nacional de Valores sería un organismo público desconcentrado del sector economía y finanzas, responsable del estudio, reglamentación y supervisión del mercado de valores, de las bolsas de valores, de los agentes de bolsa y demás partícipes de dicho mercado.

Las competencias originales de la Comisión Nacional de Valores fueron ampliadas posteriormente, destacando entre estas las siguientes:

i. El Decreto Ley N° 19648, publicado el 07 de diciembre de 1972, que otorgó a la Comisión la supervisión de las personas jurídicas organizadas de acuerdo a la entonces Ley de Sociedades Mercantiles y sustituyendo la denominación de Comisión Nacional de Valores por la de Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV). Posteriormente, mediante Ley N° 27323 publicada el 23 de julio de 2000, dicha función fue trasladada al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI);

ii. El Decreto Ley N° 21907, publicado el 01 de septiembre de 1977, que encargó a la CONASEV la supervisión de las Empresas Administradoras de Fondos Colectivos; y,

iii. La Ley N° 26361, publicada el 30 de septiembre de 1994, que otorgó a la CONASEV la facultad de supervisar el mercado de productos y a los agentes que participan en dicho mercado.

Mediante la Ley de Fortalecimiento de la Supervisión del Mercado de Valores, aprobada por Ley N° 29782, que entró en vigencia el 28 de julio de 2011, se sustituyó la denominación de Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores por la de Superintendencia del Mercado de Valores, otorgándole a su vez mayores facultades para el cumplimiento de sus funciones.

1.2.3.2. Funciones

La SMV es un organismo técnico especializado adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas que tiene por finalidad velar por la protección de los inversionistas, la eficiencia y transparencia de los mercados bajo su supervisión, la correcta formación de precios y la difusión de toda la información necesaria para tales propósitos, a través de la regulación, supervisión y promoción. Tiene personería jurídica de derecho público interno y goza de autonomía funcional, administrativa, económica, técnica y presupuestal.

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) es un organismo técnico especializado adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas que tiene por finalidad velar por la protección de los inversionistas, la eficiencia y transparencia de los mercados bajo su supervisión, la correcta formación de precios y la difusión de toda la información necesaria para tales propósitos. Tiene personería jurídica de derecho público interno y goza de autonomía funcional, administrativa, económica, técnica y presupuestal.

Son funciones de la SMV las siguientes:

- a. Dictar las normas legales que regulen materias del mercado de valores, mercado de productos y sistema de fondos colectivos.
- b. Supervisar el cumplimiento de la legislación del mercado de valores, mercado de productos y sistemas de fondos colectivos por parte de las personas naturales y

jurídicas que participan en dichos mercados.

Las personas naturales o jurídicas sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS) lo están también a la SMV en los aspectos que signifiquen una participación en el mercado de valores bajo la supervisión de esta última.

Promover y estudiar el mercado de valores, el mercado de productos y el sistema
c. de fondos colectivos.

Asimismo, corresponde a la SMV supervisar el cumplimiento de las normas internacionales de auditoría por parte de las sociedades auditoras habilitadas por un colegio de contadores públicos del Perú y contratadas por las personas naturales o jurídicas sometidas a la supervisión de la SMV en cumplimiento de las normas bajo su competencia, para lo cual puede impartir disposiciones de carácter general concordantes con las referidas normas internacionales de auditoría y requerirles cualquier información o documentación para verificar tal cumplimiento.

1.3. Sistema financiero bancario

Este sistema está constituido por el conjunto de instituciones bancarias del país. El sistema financiero Bancario está integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación

examinaremos cada una de éstas instituciones que conforman el Sistema Financiero Bancario del Perú. (Ver bibliografía del presente informe)

1.3.1. Banco central de reserva del Perú (BCRP).

Autoridad monetaria con autonomía, es la responsable de la emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y así también la de regular las operaciones del sistema financiero nacional.

1.3.2. Banco de la nación

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público en sus diferentes modalidades, uno de sus principales roles es de brindar sus instalaciones al resto de entidades financieras en donde no existe oferta bancaria.

1.3.3. Banca comercial

Todas las instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. Los principales son:

- Banco de Crédito del Perú.
- Banco Internacional del Perú – INTERBANK
- Banco Continental

- Banco Financiero del Perú.
- Banco Interamericano de Finanzas
- Banco Scotiabank.
- Banco de Trabajo (ahora Financiera Crediscotia).
- Banco Ripley
- Banco Falabella.
- Bank Peru HSBC.
- Citibank.

1.3.4. Las sucursales de los bancos del exterior

Son las entidades que gozan de los mismos derechos y están sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza, su ubicación física es fuera del país, por ejemplo el Banco de Créditos con sus operaciones en Bolivia o el banco Interbank con sus oficinas en China.

1.4. Sistema financiero no bancario

Está conformado por todas las instituciones financieras que efectúan algunas operaciones del Sistema Bancario, a continuación se detalla:

1.4.1. Financieras

Lo conforman las instituciones que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

1.4.2. Cajas municipales de ahorro y crédito.

Información obtenida de la pagina web de la SBS (ver bibliografía del presente informe). Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas, teniendo a las municipalidades de la zona a su principal accionista, tienen mayores autonomía para poder realizar operaciones tales como emisión de tarjetas de debito, mayores limites en los montos de otorgamiento de crédito. Son los principales bancarizadores del sistema financiero peruano, a continuación se menciona:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana
- Caja Piura
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Paita
- Caja Huancayo.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Santa.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Ica.

1.4.3. Entidad de desarrollo a la pequeña y micro empresa – EDPYME.

Información obtenida de la pagina web de la SBS (ver bibliografía del presente informe). Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa, iniciaron sus operaciones con la restricción de solo colocar, no podían captar recursos directos de las personas. Las afiliadas a SBS son:

- EDPYME Alternativa
- ACCESO Crediticio
- EDPYME Credivisión
- EDPYME Micasita
- EDPYME Nueva Visión
- EDPYME Marcimex
- EDPYME Proempresa
- EDPYME Raíz
- EDPYME Solidaridad y Desarrollo Empresarial
- EDPYME Inversiones La Cruz
- EDPYME Credijet del Perú

1.4.4. Caja municipal de crédito popular

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoraticio al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de

los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas

1.4.5. Cajas rurales de ahorro y crédito

Información obtenida de la pagina web de la SBS (ver bibliografía del presente informe). Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa. Las principales son:

- Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur
- Caja Cajamarca
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Credinka.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Libertadores Ayacucho.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Profinanzas.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Señor de Luren.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Sipan.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Prymera.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes.
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Incasur.

1.4.6. Empresas especializadas

Instituciones financieras, que operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

1.4.7. Empresa de arrendamiento financiero

Organización cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado. Tenemos a: Wiese Leasing SA, Leasing Total SA y América Leasing SA.

1.4.8. Empresas de factoring

Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliarios representativo de deuda.

1.4.9. Empresas afianzadora y de garantías

Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

1.4.10. Empresa de servicios fiduciarios

Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

1.4.11. Servicios que brindan las instituciones financieras

Las entidades financieras tienen tres tipos genéricos de operaciones de activo:

- Operaciones de préstamos
- Operaciones de crédito

- Operaciones de Intermediación

La diferencia básica es que mientras las operaciones de préstamos están vinculadas a una operación de inversión ya sea en bienes de consumo, productivos o de servicios, se conceden para realizar algo concreto; las de crédito no están vinculadas a ninguna finalidad específica, sino genérica.

Podemos, por tanto, decir que en un préstamo se financia el precio de algo, mientras que en un crédito se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero durante un período de tiempo.

Así tendremos que las Operaciones del préstamo serán de varios tipos en función de las garantías y de la finalidad, dividiéndose principalmente en:

- Préstamos de garantía Real
- Préstamos de garantía personal

Con respecto a los Créditos, las operaciones más usuales son:

- Cuentas de crédito
- Tarjetas de crédito

Las Operaciones de Intermediación son aquellas que no son ni préstamos ni créditos; la operación financiera se ve acompañada por la prestación de una serie de servicios que no son estrictamente financieros. Dentro de este bloque nos encontramos con las siguientes operaciones:

- El leasing
- El descuento comercial
- Anticipos de créditos comerciales
- El factoring
- Avals

Definidos cuales son las operaciones de activo más usuales, vamos a ver cuál es su distribución entre los dos grandes grupos de clientes bancarios. La empresa suele utilizar las siguientes operaciones:

a. Operaciones a corto plazo

- Descuento comercial
- Anticipos de créditos comerciales. Póliza de crédito
- Factoring

b. Operaciones a largo plazo

- Préstamos con garantía hipotecaria
- Préstamos con garantía personal
- Leasing

En lo que respecta a personas naturales, los productos más habituales son:

a. Operaciones a corto plazo

- Tarjetas de crédito

b. Operaciones a largo plazo

- Préstamos hipotecarios
- Préstamos personales.

CAPITULO II. MARCO INSTITUCIONAL DEL BANCO DEL TRABAJO.

Banco del Trabajo primera parte.

Información obtenida de las memorias del Banco (ver bibliografía del presente informe).

En julio de 1994, el Banco del Trabajo recibe la autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros, para iniciar sus operaciones. Así, en diciembre de ese mismo año, el banco inicia sus actividades con tres sucursales en Lima, enfocando sus actividades principalmente, al negocio de banca personal y de consumo, atendiendo principalmente, los segmentos socioeconómicos C y D, de la población.

El Banco del Trabajo es una institución bancaria privada, sujeta a la supervisión y regulaciones establecidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de Perú. Forma parte del Holding Atas Cumbres que posee Bancos en Guatemala, Costa Rica, Ecuador y Perú, en los planes del Holding está la próxima expansión a mas piasas de Centro y Sur América.

2.1. Misión

Brindar soluciones financieras y oportunidades de desarrollo a personas naturales, dependientes e independientes de los estratos emergentes del Perú, ofreciendo productos y servicios financieros diseñados especialmente para nuestros clientes y valorados por ellos, coadyuvando así a lograr el desarrollo de nuestro país.

2.2. Visión

Ser una institución financiera líder en el Perú, enfocada en personas naturales de los estratos medio y bajo, que ofrece productos y servicios financieros que otorguen soluciones y oportunidades para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, brinden continuas oportunidades de desarrollo para nuestros colaboradores y provean retornos adecuados para nuestros accionistas.

2.3. Mercado objetivo

El Banco se orienta a satisfacer necesidades de financiamiento de personas pertenecientes a los niveles socioeconómicos C y parte del B y D. Estas personas pueden ser dependientes o independientes (microempresarios). El principal objetivo del Banco es lograr una relación financiera que acompañe al cliente en su desarrollo como empresario y como persona. En tal sentido, el banco motiva y asesora a los microempresarios para formalizar su negocio y contribuir con el crecimiento de la microempresa apoyando el desarrollo económico y social del país.

En 1994 luego de que el país solucionara el tema de inflación e iniciara el crecimiento de PBI, se abre el camino para que capitales extranjeros conocedores de la llamada "Banca de Consumo" inviertan en Perú. El dar crédito a personas de niveles socioeconómicos C y D no era muy común y era muy riesgoso prestarles.

Para muchos especialistas el banco tendría que enfrentar un evidente fracaso. Sin embargo, a fines del año 1994 y aplicando la mejor tecnología crediticia disponible en el mercado el banco ofrece crédito a personas con nivel salarial neto mínimo de 100 dólares mensuales, en moneda nacional, en cuotas iguales, fijas y sucesivas, siendo el dinero de libre uso o disponibilidad. Exigiendo un empleo estable, ya que en esos momentos se dedicaba exclusivamente a las personas dependientes (antes del crédito RUS).

Las utilidades generadas en los tres primeros 3 años (\$15 millones) rompieron el paradigma de que este sector no es sujeto de crédito. Debido al tremendo éxito del Banco y de la destrucción del paradigma, aparecieron otras instituciones dedicadas al crédito de consumo en Perú, totalizando 3 en 1995, 7 en 1996 y 11 en 1997. Información obtenida de las memorias anuales del Banco del Trabajo Y de los apuntes de la experiencia laboral.

La orientación del banco desde su concepción a la fecha ha variado sustancialmente, si bien fue creada para atender a trabajadores dependientes, la oportunidad de cubrir necesidades financieras del sector independiente eran evidentes día a día, convirtiéndose poco a poco en el principal rubro de negocio, es así que el día de hoy este sector significa el 55 % de las colocaciones del banco, además de ser el sector donde tenemos los más importantes proyectos y planes que aseguran el continuo desarrollo y participación de este sector en el negocio del Banco. Información obtenida de las estadísticas internas del Banco.

El microempresario peruano es en su mayoría informal (no tiene RUC), aunque esto está cambiando debido al ingreso de estos en la pirámide tributaria al incrementarse el nivel de formalización en el país, además del efecto en este sentido que ha tenido la aparición del crédito a la Microempresa en el Perú, que requiere que el microempresario se formalice como un requisito básico para ser sujeto de crédito.

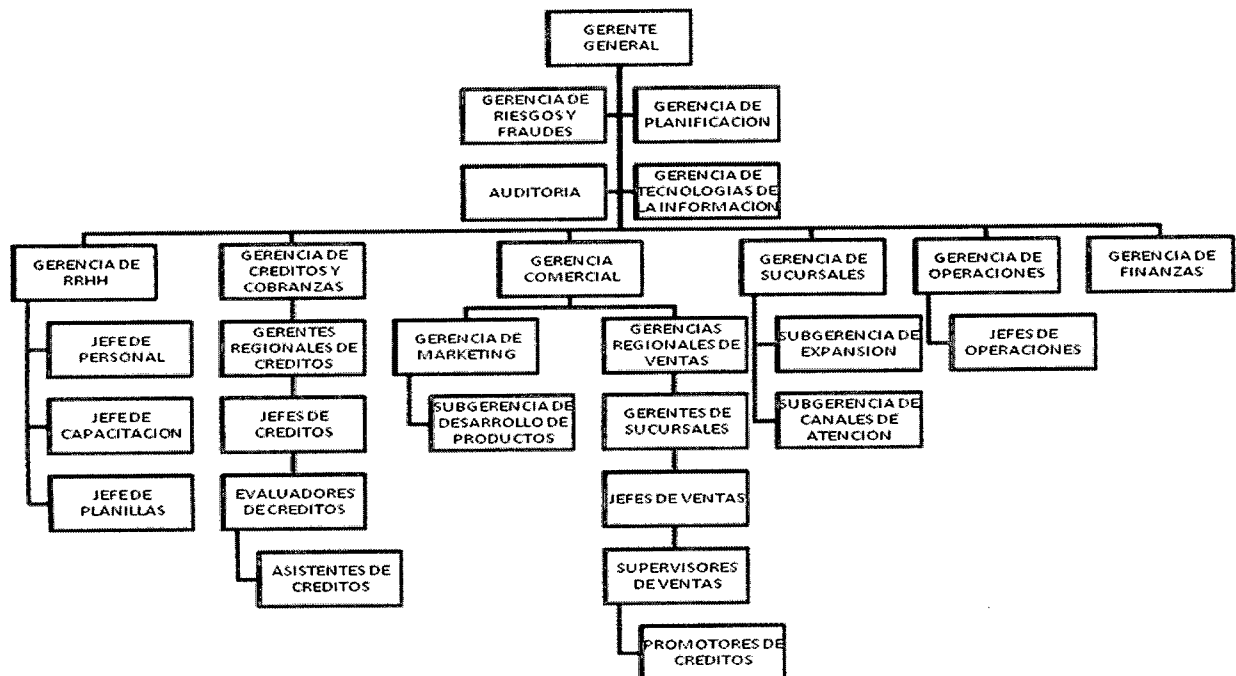
El Banco del Trabajo al igual que otras instituciones financieras tales como las cajas de ahorro y crédito, las cajas rurales, las edpymes han contribuido notablemente al incremento del índice de bancarización nacional; en la mayoría de veces es a personas con pequeños negocios propios y a dependientes con ingresos mínimos como es el caso emblemático del Banco del Trabajo.

2.4. Organigrama del banco del trabajo

Como se puede apreciar el organigrama del Banco del Trabajo tiene gerencias independientes en especial la Gerencia de Créditos y la Comercial, ello con el objetivo de tener independencia en las decisiones de lo referido a la aprobaciones de créditos; ello para minimizar y mitigar los riesgos. La gerencia de sucursales y la de operaciones también son independientes ello ayudaba también al objetivo estrategia de la independencia de decisiones sin contradecir el trabajo en equipo. La gerencia de riesgos y fraudes depende directamente de la gerencia general y por encima de las gerencias centrales, esto con el objetivo de minimizar los sesgos ante decisiones en donde existieran conflictos de intereses de estas que puedan

afectar los objetivos estratégicos corporativos. Dicha gerencia era la responsable de la gestión integral de los riesgos financieros del Banco.

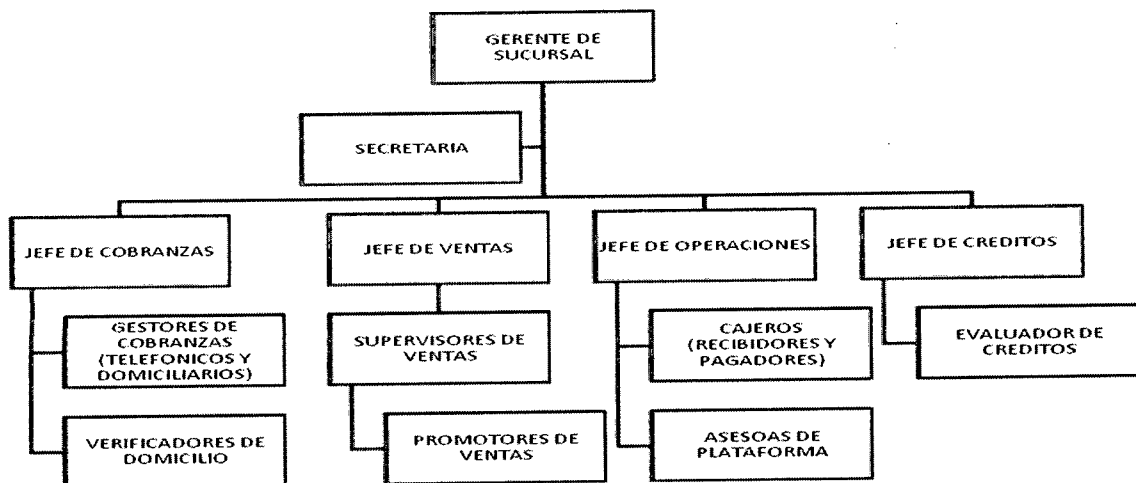
GRAFICO N° 02.
ORGANIGRAMA DEL BANCO DEL TRABAJO (AÑO 1995)



Fuente: Documentos normativos de organización y métodos

Las sucursales del Banco del Trabajo eran los puntos de atención de esta para con los clientes y potenciales clientes en donde se realizaban las diferentes operaciones activas y pasivas (créditos, depósitos de ahorros corriente y a plazo fijo, depósitos CTS, etc.) para los cuales el banco estaba autorizado. Por ejemplo: apertura de cuentas de ahorro y depósitos a plazo, solicitudes de créditos, evaluaciones de créditos.

GRAFICO N° 03:
ORGANIGRAMA DE UNA SUCURSAL CATEGORIA A. (AÑO 1996)



Fuente: Documentos normativos de organización y métodos.

Banco del Trabajo segunda parte (Financiera Crediscotia)

2.5. Información referencial de la financiera Crediscotia. (Memoria Anual del Crediscotia 2008).

CrediScotia Financiera S.A. se constituyó mediante Escritura Pública de fecha 9 de agosto de 1994, bajo la denominación de Banco del Trabajo S.A. El 15 de julio de 2008 Scotiabank Perú adquirió del Grupo Altas Cumbres (Chile) el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco del Trabajo a través de la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima. Así, Scotiabank Perú S.A.A. adquirió las 13'140,000 acciones comunes del Banco, las mismas que corresponden a un capital suscrito de S/. 118,917,000.

En Junta General de Accionistas de fecha 12 de septiembre de 2008 se acordó su conversión a empresa financiera, modificándose su denominación social por la de “CrediScotia Financiera S.A.” y su Estatuto Social, lo cual conllevó la modificación de su objeto social, con miras a mantenerlo como un canal especializado para la atención de clientela de créditos de consumo, así como para la realización de préstamos a favor de pequeñas empresas y negocios.

Posteriormente, con fecha 30 de diciembre de 2008, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, mediante Resolución SBS N° 14139-2008, autorizó su conversión a empresa financiera y la modificación total de su Estatuto Social, siendo esto formalizado mediante Escritura Pública de fecha 09 de enero de 2009. La sede de la empresa financiera se encuentra ubicada en Av. Paseo de la República N° 3587, San Isidro, Lima, Perú.

Con la adquisición de la ahora denominada CrediScotia Financiera S.A., el Grupo Scotiabank Perú se ubica como el líder en el segmento de banca de consumo, habiendo duplicado su participación en el rubro de préstamos a la microempresa. CrediScotia Financiera nace con una importante cobertura a nivel nacional y cuenta con 75 agencias, 30 en Lima Metropolitana y Callao y 45 en provincias, a las que se suman 469 cajeros corresponsales y 350 cajeros automáticos (red Global Net + red Scotiabank).

CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, que a su vez forma parte de The Bank of Nova Scotia (o GrupoScotiabank), una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia y proyección internacional.

La presencia del Grupo Scotiabank en el Perú data desde 1997. Pero es en el 2006 cuando el grupo canadiense, como parte de una estrategia de expansión en América Latina, adquiere la participación mayoritaria de dos importantes instituciones bancarias del Perú para luego combinarlas dando origen a Scotiabank, el tercer mayor banco del país que junto a otras empresas relacionadas conforman uno de los principales grupos financieros peruanos.

El Grupo Scotiabank es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica, con sede en Toronto (Canadá). Con más de 175 años de experiencia en el mundo, la esencia de su rotundo éxito reside en la actividad de sus más de 69,000 empleados dedicados por completo a alrededor de 12.5 millones de clientes en unos 50 países, constituyéndose el banco canadiense con mayor presencia y proyección internacional, con más de 2,676 sucursales y oficinas alrededor del mundo.

La diversificación geográfica y comercial continúa siendo la esencia de su estrategia y cimienta su potencial de crecimiento en cada uno de sus tres sectores de actividad (Banca Canadiense, Banca Internacional y Scotia Capital) a largo plazo. En Latinoamérica, Scotiabank se encuentra en México, Perú, El Salvador,

República Dominicana, Puerto Rico, Costa Rica, Panamá y Chile. Scotiabank también tiene una filial en Venezuela y una oficina de representación en Brasil. El Grupo Scotiabank mantiene, a octubre de 2008, activos totales por 507.6 miles de millones de dólares, cotizando sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

2.6. Negocios Banco del Trabajo

Créditos a Microempresarios

El Banco del Trabajo otorga préstamos a microempresarios desde hace 14 años, siendo la primera entidad financiera regulada en ofrecer este tipo de producto. El principal objetivo del Banco es lograr una relación financiera que acompañe al cliente en su desarrollo como empresario y como persona. En tal sentido, el Banco motiva y asesora a los microempresarios para formalizar su negocio y contribuir con el crecimiento de la microempresa apoyando el desarrollo económico y social del país.

El Banco del Trabajo ocupa el cuarto lugar en el mercado de préstamos a microempresarios en el Perú, con una participación de mercado de 6% incluyendo a las Cajas Municipales, Cajas Rurales y Edpymes. Dicha participación de mercado es resultado principalmente a la constante innovación de productos, con tasas competitivas y de rápida aprobación; además el Banco cuenta con el know how de este tipo de mercado y una oferta construida a la medida de las necesidades de nuestros clientes (ver cuadro n° 01).

CUADRO N° 01

SALDO DE CREDITOS A MICROEMPRESARIOS		
(EXPRESADO EN MILES DE NUEVOS SOLES)		
INSTITUCION	SALDOS AL 31.12.2008	PARTICIPACION DE MERCADO
MIBANCO	1,837	17.5%
BCP	1,690	16.1%
SCOTIABANK	1,049	10.0%
BANCO DEL TRABAJO	663	6.3%
CAMAC AREQUIPA	581	5.5%
CMAC TRUJILLO	512	4.9%
FINANCIERA EDYFICAR	499	4.8%
CMAC PIURA	453	4.3%
CMAC SULLANA	302	2.9%
CMAC HUANCAYO	249	2.4%
CMAC CUZCO	225	2.1%
CRAC NUESTRA GENTE	218	2.1%
EDPYME CONFIANZA	196	1.9%
CMAC ICA	180	1.7%
OTRAS	1,831	17.5%
TOTAL	10,485	100.0%

FUENTE SBS 2008

ELABORACION PROPIA

La cartera de créditos a microempresarios en el año 2008 ascendió a S/. 663 millones; representando el 57% de la cartera total del Banco y siendo uno de los principales productos. Respecto al año anterior esta cartera presentó un crecimiento de 30% debido principalmente a las mayores eficiencias obtenidas gracias a la consolidación del modelo relacional con el cliente iniciado durante el 2007.

CUADRO N° 02

SALDO DE COLOCACIONES DE CREDITOS CONSUMO (DEPEDIENTES Y TARJETAS DE CREDITOS)		
(EXPRESADO ENMILES DE NUEVOS SOLES)		
INSTITUCION	SALDOS AL 31.12.2008	PARTICIPACION DE MERCADO
BCP	3,494	19.0%
INTERBANK	3,318	18.1%
SCOTIABANK	2,449	13.3%
BANCO CONTINENTAL	1,991	10.8%
FALABELLA PERU	1,137	6.2%
BANCO RIPLEY	919	5.0%
CITIBANK	871	4.7%
BANCO DE COMERCIO	581	3.2%
BANCO FINANCIERO	493	2.7%
BANCO DEL TRABAJO	480	2.6%
CMAC AREQUIPA	244	1.3%
BIF	226	1.2%
CMAC TRUJILLO	197	1.1%
MIBANCO	181	1.0%
OTRAS	1,793	9.8%
TOTAL	18,374	100.0%

FUENTE SBS 2008.

ELABORACION PROPIA

Créditos de Consumo

A diciembre del 2008 el Banco del Trabajo ocupó el décimo lugar en el mercado de Préstamos de consumo con una participación de 2.6%. El Banco del Trabajo otorga líneas de créditos revolventes de libre disponibilidad con el fin de cubrir las necesidades del cliente y las de su familia. La cartera de créditos de consumo durante el año 2008 ascendió a S/. 480 millones; representando el 41% de la cartera total del Banco (incluye créditos a dependientes y tarjetas de crédito ver cuadro n° 02).

Tarjetas de Crédito

El Banco del Trabajo cuenta con una importante presencia en el mercado de tarjetas, a través de dos tipos de producto: la Tarjeta de Crédito MasterCard y las tarjetas de marca compartida. En el 2008 el total de la facturación de tarjetas creció 16% respecto al año anterior principalmente por la consolidación de nuevos atributos como la disposición de efectivo y líneas de créditos paralelas para los clientes de mejor perfil de riesgo. La facturación de la tarjeta Mastercard fue de S/.185.5 millones, mostrando un crecimiento de 19% respecto al 2007.

La facturación de tarjetas de marca compartida durante el año 2008 fue de S/. 901.4 millones, siendo nuestras principales alianzas Metro, Importaciones Hiraoka S.A., Edelnor, Inkafarma, entre otras. Asimismo, se muestra un crecimiento de la facturación respecto al período anterior de 16%. Al 31 de diciembre del 2008, el Banco contó con 866,416 plásticos emitidos, es decir obtuvo una participación de mercado de 14%, ubicándose en el cuarto lugar incluyendo a las financieras.

Productos Pasivos

El Banco del Trabajo ofrece una gama de productos pasivos de acuerdo a las necesidades de cada cliente con el fin de ofrecer una solución integral a todas sus necesidades financieras. Los productos pasivos que ofrece el Banco son los siguientes:

Depósitos a Plazo en moneda nacional y extranjera, sujeto a un plazo definido por el cliente y a una tasa de interés determinada. El Banco pone a disposición del cliente tres modalidades:

a. **Depósitos a Plazo Renta Continua:** el cliente recibe el pago de los intereses que genera el depósito a plazo abonados en una cuenta de ahorro, la cual a su vez se beneficia con el pago de intereses.

b. **Depósito a Plazo Renta Acumulada:** los intereses generados por el depósito son capitalizados mes a mes, incrementando el capital inicia sobre el cual se calculan los intereses.

c. **Depósito a Plazo Renta Flexible:** el cliente define que cantidad de dinero quiere recibir como pago mensual. Si el pago mensual es menor a los intereses generados, la diferencia será capitalizada; si el pago mensual fuera mayor, se podrá tomar parte del capital y a la vez seguir generando intereses.

Cuentas de Ahorro en moneda nacional o extranjera:

a. **Cuenta Cargo 0:** No hay monto mínimo de apertura, gana intereses desde el primer día, no cobra mantenimiento ni costos por transacción.

b. **Cuenta Regalona:** Especialmente creada para los clientes que realizan muchas transacciones, por lo que permite transacciones ilimitadas sin costos y los depósitos están exonerados del ITF.

c. **Cuenta Negocio:** Dirigida a los clientes microempresarios, todas las transacciones son gratis y no se cobra comisión ni mantenimiento.

· **CTS** fondos de reserva a nombre del trabajador, que tienen por finalidad salvaguardar mediante un sistema de ahorro obligatorio, el bienestar del trabajador y su familia, cuando termine el vínculo laboral por causas como reducción de personal, despido intempestivo o simplemente jubilación. La cuenta está cubierta por el Fondo de Seguro de Depósito.

Al 31 de diciembre del 2008, las obligaciones con el público representaron el 82.50% del pasivo total ascendiendo a S/.1.046,617 millones. Este rubro se encuentra compuesto por obligaciones a la vista (1.7%), obligaciones por cuenta de ahorro (6.5%), obligaciones por cuenta a plazo (88.0%) y otras obligaciones (3.7%).

Seguros

El Banco del Trabajo en los últimos años ha dado un mayor impulso al negocio de seguros ofreciendo a sus clientes una mayor variedad de productos con el objetivo de protegerlos ante la ocurrencia de hechos imprevistos. Estos seguros forman parte integrante de los productos del Banco y constituyen un valor agregado a los mismos.

El Banco adicionalmente al seguro de desgravamen que cubre la deuda del cliente en el caso de una siniestralidad, ofrece seguros gratuitos y voluntarios. Como parte de los seguros gratuitos el Banco ofrece el producto “Bien Seguro” a través del cual el Banco otorga a los beneficiarios un monto pecuniario dependiendo del tipo de crédito en caso el cliente fallezca producto de un accidente.

En el caso de los Depósitos a Plazo el Banco ofrece el seguro “Depósito Bien Seguro” el cual asegura a los titulares del depósito en caso de muerte accidental. También ofrece seguros gratuitos de tarjetas, similares al producto “Bien Seguro”, el cual solo se hace efectivo si el cliente es buen pagador. Asimismo, el Banco ofrece seguros voluntarios como son “Muerte Accidental” y “Siempre a Mano”. El Banco ofrece al mercado los siguientes productos de Seguros y Asistencias:

- Pago Hospitalario Premiado: el cliente tiene la opción de acceder a un seguro de renta hospitalaria por accidente.
- Educación Bien Segura: el cliente tiene la opción de asegurar la educación de sus hijos y protegerlos con S/. 21,000 en caso el cliente fallezca por causa de un accidente.
- Asistencia Bien Segura: producto dirigido a personas dependientes y a microempresarios. Si el beneficiario es una persona dependiente, con sólo llamar a un número telefónico el cliente se encuentra protegido en caso de suceder alguna

emergencia en el hogar (cerrajero, gasfitero, electricista, vidriero y técnico para el mantenimiento en general), emergencias médicas (consultas telefónicas, ambulancia y médicos a domicilio) y asistencia dental.

Asimismo, si el cliente es un microempresarios se encuentra protegido ante cualquier emergencia de su local (cerrajero, gasfitero, electricista, vidriero y técnicos para el mantenimiento general), asistencia legal (servicio que apoya al cliente en caso de robo al local o en problemas de tipo civil, penal y familiar y asistencia tributaria).

- Vida Bien Segura: el cliente tiene la opción de acceder a un seguro en caso de muerte natural o accidental.

- Compra de SOAT La Positiva: el cliente puede adquirir el SOAT en 6 ó 12 cuotas con la tarjeta MasterCard o puede pagarlo en efectivo en cualquier agencia del Banco de Trabajo de manera rápida y fácil.

Remesas

El Banco del Trabajo es consciente de la importancia de las remesas por su contribución al desarrollo y bienestar, no sólo de sus beneficiarios sino también a la Economía del país. En tal sentido, el Banco posee alianzas estratégicas con empresas de transferencia de efectivo en cuatro países con el fin de ofrecer un mejor servicio a los clientes del banco.

Empresas de Transferencia

- a. Corporación Kyodai S.A.: Envío de remesas de Japón
- b. Uniteller: Envío de remesas de USA.
- c. Jet Perú S.A.: Envío de remesas de España y USA.
- d. Transferencias Mundo Express S.A. (Perú + Cerca): Envío de remesas de Chile

Asimismo, el Banco cuenta con el producto “Cuenta Conmigo” donde los beneficiarios podrán recibir sus remesas directamente en la cuenta y retirar su dinero en cualquiera de las agencias del Banco del Trabajo a nivel nacional y cajeros afiliados a la red.

Global Net. También les otorga la ventaja de acceder a diversos productos como Tarjetas de crédito y créditos personales en la medida que las remesas se reciban periódicamente.

CAPITULO III. EXPERIENCIA EN LA SUCURSAL DEL BANCO DEL TRABAJO.

En este capítulo se describo la experiencia laboral desarrollada en la Sucursal de Piura en el periodo del 25 de Septiembre de 1995 hasta el 09 de Noviembre de 1998 en la Gerencia de Créditos del Banco del Trabajo. El principal objetivo de la labor era mitigar los riesgos en especial el crédito, así como de los otros riesgos (riesgos operacionales, reputación, etc.) que podían derivar más adelante en este.

El Banco del Trabajo tenía tres tipos de sucursales que eran determinados por su ubicación geográfica y por el tamaño de las colocaciones. Las sucursales de categoría A (ver cuadro n° 03) tienen un jefe de créditos, para la categorías B (ver cuadro n° 04) tienen solo hasta evaluador senior. Las sucursales de Piura y Chiclayo eran signadas como categoría A, Tumbes, Sullana y Talara tienen categoría B.

CUADRO N° 03 SUCURSAL CATEGORIA "A"

CARACTERISTICAS DE UNA SUCURSAL CATEGORIA «A»

- **ATRIBUTOS NATURALES DE LA ZONA**
 - Por ubicación geográfica; capital de departamento, condiciones de conexión y vías de acceso así como servicios públicos (luz, agua, internet, teléfono, cable, etc.).
 - Por volumen de población, mercado potencial; potenciales sujetos de créditos.
- **ESTRUCTURA ORGANICA:**
 - Tenían asignado un Gerente de Sucursal, Jefes de Créditos, Cobranzas, Operaciones, Ventas, Secretaria de Gerencia, Contador, responsable de recursos humanos.
- **AUTONOMIA DE OPERACIONES**
 - El Jefe de Créditos tenía una autonomía de aprobación de hasta 60 mil nuevos soles. Las oficinas de categoría «B» dependía de este para operaciones mayores a los 20 mil nuevos soles.

Fuente: Documentos normativas de organización y metodos.
Elaboracion: Propia.

Las oficinas tipo "C" su principal atributo era hacer el Banco mucho más cercano al cliente, principalmente atendían las operaciones de plataforma (giromática, caja, operaciones de ahorros y desembolso) y las operaciones de créditos.

Para el caso de las sucursales de categoría B, estas funcionalmente dependían para las aprobaciones de operaciones de créditos de las sucursales de categoría A, es decir Tumbes, Sullana y Talara solicitaban aprobaciones de créditos para montos mayores de 20 mil nuevos soles.

CUADRO N° 04 OFICINA CATEGORIA "B"

CARACTERISTICAS DE UNA OFICINA CATEGORIA «B»

- **ATRIBUTOS NATURALES DE LA ZONA**
 - Por ubicación geográfica; capital de provincia, por lo general las mas importantes después de la capital de departamento, condiciones de conexión y vías de acceso así como servicios públicos (luz, agua, internet, teléfono, cable, etc.).
 - Por volumen de población, la mayor después de la sede de la capital de departamento, mercado potencial; potenciales sujetos de créditos.
- **ESTRUCTURA ORGANICA:**
 - Tenían asignado un administrador de Sucursal, Jefes de Créditos y de Cobranzas, el jefe de operaciones asumía labores de recursos humanos, el administrador era el responsable del equipo de ventas.
- **AUTONOMIA DE OPERACIONES**
 - El Jefe de Créditos y de Cobranzas tenía una autonomía de aprobación de hasta 20 mil nuevos soles. Las oficinas de categoría «B» dependía para operaciones de mayor a 20 mil nuevos soles de las sucursales «A»

Fuente: Documentos normativas de organización y metodos.
Elaboracion: Propia.

Los oficinas tipo "C" son oficinas pequeñas con dos o tres personas como máximo para atender operaciones pasivas y activas, tenían un responsable de oficina, una

segunda para operaciones de créditos y otra para plataforma (ahorros, cheques, cajas, etc.).

3.1. Principales funciones del equipo de créditos

3.1.1. Jefe de Créditos

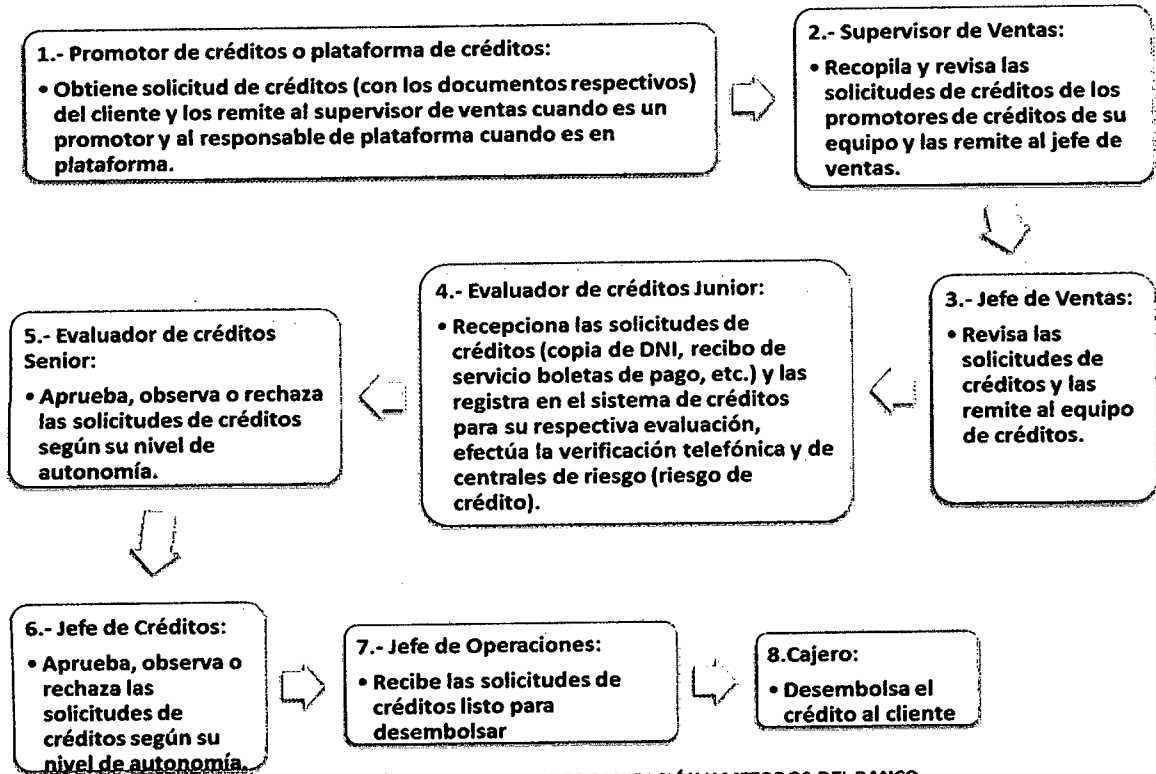
Responsable directo de la gestión de todas las operaciones de crédito (ver grafico n° 03) que se realizaban en la sucursal respectiva así como también del cumplimiento de las normas emitidas por la gerencia central de créditos (minimizar los riesgos en especial el riesgo de crédito), su autonomía de aprobación era hasta los 30 mil nuevos soles.

Supervisar el trabajo de los evaluadores de la sucursal y de campo (evaluadores comerciales); y las operaciones de créditos de las sucursales categoría B (aprobaciones de créditos mayores a 20 mil nuevos soles) así como también de las oficinas de tipo "C".

El grafico n° 04 presenta los flujos de las solicitudes de créditos desde el momento que es obtenida por un promotor de ventas o por el personal de plataforma hasta su desembolso. En este flujo se muestra también las diferentes responsabilidades de cada trabajador y de cada equipo de trabajo del Banco con el objetivo de minimizar los riesgos operacionales que posteriormente podrían convertirse en riesgos de créditos.

GRAFICO N° 04
FLUJO DE UNA SOLICITUD DE CREDITOS EN UNA SUCURSAL TIPO "A"

FLUJO DE UNA SOLICITUD DE CREDITOS EN UNA SUCURSAL TIPO «A»



FUENTE: MANUALES DE ORGANIZACIÓN Y METODOS DEL BANCO
ELABORADO PROPIA.

3.1.2. Evaluador Senior

Dependía directamente del Jefe de Créditos. Su autonomía de aprobación era hasta los 20 mil nuevos soles, en las sucursales de categoría B, era el responsable de las operaciones de créditos y del trabajo de los evaluadores de la sucursal y de campo, así como también de labores de supervisión de cobranzas.

3.1.3. Evaluador Junior.

Su principal función era la de validar e ingresar al sistema de créditos toda la información que el cliente presentaba en la sucursal del Banco, ya sea en plataforma de operaciones o en el equipo de de ventas. En oficinas tipo “C” tenía responsabilidades de evaluador comercial.

Como parte del valor agregado el equipo de créditos capacitaba de forma constante al equipo de promotores de ventas de créditos así como también al personal de plataforma, ello con el objetivo de minimizar los riesgos de las operaciones de créditos, en especial el riesgo de crédito (minimizar la probabilidad de impago) y el riesgo operacional (minimizar el n° de rechazos por errores de llenado en la solicitud u omisión de documentos en el expediente de créditos). También estas capacitaciones se daban al interior del equipo de créditos ello para homogenizar los criterios de evaluación crediticia.

3.2. El microempresario es un buen pagador.

La experiencia demuestra que el microempresario a pesar de su escasa formalidad, tiene un sistema propio de gestión, control y seguimiento, siendo muy responsable de sus obligaciones, ya que de este ingreso depende la economía familiar (conformado por los miembros de la familia que laboran), la misma que generalmente es parte activa del negocio (son trabajadores). Uno de los factores que fortalecen esta conducta es el sistema del crédito escalera (incremento de línea de crédito de forma gradual por buen comportamiento de pago)

3.3. Gerencias independientes

Es muy importante anotar también que una de los elementos claves en el éxito del banco es su política de selección de sujetos de créditos (reglas de admisión o también llamadas políticas de crédito). El área de Riesgo y Crédito es totalmente independiente del área Comercial que es responsable de lograr los resultados comerciales. Esto es importante señalar porque se observa que en varias instituciones ambas funciones están unidas, generándose un conflicto de intereses fundamental para minimizar el riesgo de crédito y el operacional. Principio que en el siglo XXI el Banco lo rompió unificando dichas áreas.

3.4. Scoring de créditos

El método Scoring sirve para manejar altos volúmenes de operaciones con el objetivo de minimizar el riesgo de crédito y riesgo operacional. Se busca la automatización de las reglas para poder conocer y gestionar de mejor forma a nuestro posible y futuro cliente así como al actual, brinda una ventaja competitiva ante los principales competidores de crédito de consumo y microempresa.

Un scoring de créditos tiene como objetivo el poder atender los grandes volúmenes de solicitudes de créditos generados por la fuerza comercial (promotores de créditos y las plataformas de las diferentes sucursales y agencias del Banco del Trabajo). El scoring de créditos es un modelo estadístico que permite medir el riesgo por cliente y puede estar en función de una o más variables, dependerá la

ponderación que se le otorgue a cada de las variables así como la realidad de donde opera una empresa del sistema financiero peruano.

Para los scoring de créditos de banca minorista las principales variables son: edad, sexo, estado civil, si tiene o no una propiedad inmueble, número de hijos, si tiene o no-teléfono, ocupación, zona geográfica, tipo de relación laboral (independiente o dependiente), tamaño de empresa, situación de calificación crediticia, zona geográfica en donde vive, años de relación laboral, tipo de trabajador, saldo de deuda en el sistema financiero, numero de empresas con la que tiene deuda, garantías, etc. , para los modelos algunos de los principales resultados han sido los que a continuación se muestran:

- La tecnología de scoring de créditos es calcular la probabilidad de impago de un cliente al cual se le va a otorgar un crédito. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP el cálculo de la probabilidad de impago es la base para poder construir modelos avanzados de requerimiento de capital para perdidas no esperadas, teniendo en cuenta que la perdida espera es el valor de la provisiones que según tablas del ente supervisor las empresas deben calcular al otorgar un crédito; la suma de las perdidas esperadas y las pérdidas no esperadas es el valor del riesgo de crédito.
- Los modelos se sustentan específicamente en lo aprendido en los cursos de modelos (econométricos) aplicados a la economía en especial la

microeconomía, econometría y de fundamentos de estadística (estadística básica).

CUADRO N° 05
VARIABLES DE UN SCORING DE CREDITOS

Variables	Definición de la Variable.
Antigüedad laboral (años)	Tiempo que el cliente tiene en el mercado laboral trabajando.
Continuidad laboral (años)	Tiempo del trabajador que tiene trabajando de forma continua (sin dejar de trabajar).
Edad (años)	Tiempo cronológico del cliente desde que nació hasta la fecha de solicitud del crédito.
Ingreso bruto (IB)	Valor nominal de todos los ingresos económicos que tiene el cliente.
Capacidad de Endeudamiento	Ratio de que tiene el cliente para poder asumir nuevas deudas.
Sexo: f=0, m=1	Genero del solicitante del crédito.
Monto de deuda en el Sistema Financiero (s/.)	Valor nominal del tamaño de la deuda del cliente en el sistema financiero.
N° de Instituciones	Valor nominal, n° de las instituciones con las que el cliente tiene deuda.
Calificación Crediticia	Puntuación que de acuerdo a su historial creditico el banco daba a cada cliente, también puede ser obtenido de las centrales de riesgos.
Garantía	Valor del respaldo para una operación crediticia, puede ser vía un aval o en hipotecas o preñar un bien.
Calificación de la empresa	Calificación que de acuerdo a los criterios del banco le otorgaba a las empresas en donde laboraban los potenciales clientes.
N° de créditos con el banco	N° de obligaciones comprometidas con el banco (crédito hipotecario, tarjetas de créditos, etc.).
Sucursal de otorgamiento	Lugar en donde se origina la solicitud de créditos.
Pago o, no pago 1	Resultado final de la obligación contraída.

Fuentes: Documentos normativos de organización y métodos del Banco del Trabajo
Elaboración propia.

- El cálculo de la probabilidad de impago tiene fundamentos en los modelos estadísticos, para estas casuísticas los más recomendados son los denominados Logit, que a partir de una ecuación en donde intervienen las diferentes variables que se obtiene de la información del expediente crediticio y de las centrales de riesgo y de acuerdo a ciertas valoraciones (betas estimados con regresiones logísticas binarias) calculadas.
- Las variables más relevantes están en el cuadro n° 05, estas pueden variar dependiendo de ello el segmento socio económico al cual está dirigido el producto crediticio, así como también el tipo de crédito a evaluar según los criterios del evaluador.
- Ecuación logística para el cálculo de la probabilidad de impago pago de un cliente (ver cuadro n° 06).

CUADRO N° 06

$$\text{PROBABILIDAD DE IMPAGO} = \frac{1}{(1 + e^{-Z})}$$

$$Z = b_1 + b_2X + b_3Y \dots\dots\dots + b_iZ$$

Donde z es el resultado de la estimación (en un paquete estadístico SPSS) de una ecuación lineal que contiene las principales variables del cliente cuando solicita un crédito en el banco , los beta son los ratios de aportación (propensión a) al resultado de z, el signo (+) o (-) que antecede a cada beta expresa la relación existente entre dicha variable y el resultado del z.

Dichos resultados hoy en día han variado por muchas razones, de los principales poder mencionar la maduración del mercado así como también la potencia de los nuevos modelos de crédito scoring.

3.5. Centrales de riesgo

En los inicios el país contaba con dos instituciones que concentraban el record crediticio de las empresas (las centrales de riesgo de crédito privadas INFOCORP Y CERTICOM), no de personas, y el nivel mínimo de deuda registrada era de 5,000 dólares. Esto no brindaba ningún beneficio, ya que el nivel de crédito promedio del Banco de Trabajo es de 320 dólares Por propia iniciativa y luego de juntar esfuerzos con otras instituciones financieras, en el año 1998 se instalo en la propia Superintendencia de Banca y Seguros del Perú una central de riesgo de crédito pública donde se reporta deudas desde un mínimo de 1 sol (30 centavos de dólar) de todas las entidades del Sistema Financiero Peruano.

Las categorías de riesgo de créditos según la superintendencia de Banca, Seguros y AFP por días de atraso para créditos de consumo son:

- Normal, de 0 a 8 días de atraso.
- Con problemas Potenciales (CPP), de 9 a 30 días de atraso.
- Deficiente, de 31 a 60 días de atraso.
- Dudoso, de 61 a 120 días de atraso
- Perdida, con más de 120 días de atraso.

CUADRO N° 07
TIPO DE PROVISIONES PARA CUBRIR UNA OPERACIÓN DE CREDITO

TIPO DE PROVISIONES	PARA CUBRIR LAS POSIBLES PERDIDAS DE:
GENERICAS	Reserva para los créditos calificados en categoría de riesgo de crédito normal
ESPECIFICAS	Reserva para los créditos calificados diferente a categoría de riesgo de crédito normal

Fuente: Resolución SBS N°808-2003

- **Centrales de riesgos de créditos privadas**, el costo de acceso a estos portales depende de la política de acceso de cada una.
- **Central de riesgos de créditos publica**, es administrada por el ente Supervisor (SBS) el costo para acceder a este portal es gratis, la condición para acceder a dicho beneficio es ser una entidad supervisada.

La aplicación de sistemas de scoring de créditos, tiene como objetivo minimizar el riesgo de crédito, para que con ello reducir las provisiones genéricas (cobertura saldos clasificados en categoría de riesgo normal ver cuadro n° 07) y específicas (perdidas esperadas, saldo de créditos diferentes a los clasificados en la categoría de riesgo normal) y los requerimientos de capital (perdidas no esperadas). Las centrales de riesgos de créditos son el gran soporte para la evaluación crediticia en línea y también como base de datos para los scoring de créditos, existen públicas (administradas por el ente supervisor SBS) y privadas (CERTICOM E INFORCORP), ver cuadro n° 08.

CUADRO N° 08.
TIPO DE CENTRALES DE RIESGO DE RIESGO DE CREDITOS

CENTRALES DE RIESGO DE CREDITO	
INFOCORP	PRIVADA
CERTICOM	PRIVADA
SBS	PUBLICA

Fuente propia.

3.6. Del microempresario formal al informal

En un inicio funcionó los que se llamó **crédito escalera (CREDITO RUS)**; era un sistema tímido de dar progresivamente cantidades mayores de dinero en función de la conducta de pago del microempresario, luego se pasó a hacer una real evaluación del negocio, lo que permitió no solo incrementar el nivel total de colocaciones, así como abrir un nuevo segmento de mercado a poder ser trabajado con el producto Crédito RUS (CREDITO ESCALERA).

CUADRO N° 09

TIPOS DE CREDITOS SEGÚN SBS
CREDITOS COMERCIALES
CREDITOS A LAS MICRO EMPRESAS (MES)
CREDITO CONSUMO
CREDITO HPOTECARIO

Fuente: Resolución SBS N°808-2003

Producto crédito RUS (CREDITO ESCALERA).

Desafío de un proyecto (Proactividad y Creatividad).

En el año de 1996 el Banco del Trabajo era el líder en la colocación de créditos de consumos, revolventes (líneas de créditos) y no revolventes (créditos a plazo fijo) a

personas naturales dependientes; en la sucursal Piura un grupo de trabajadores elevaron una propuesta de un nuevo producto de crédito que rompía paradigmas con los conceptos iniciales del Banco.

El producto propuesto era otorgar créditos a personas independientes (personas con medianos y pequeños negocios) que estén en el Régimen Único Simplificado, RUS por sus siglas según SUNAT; el proyecto se concentraba en dar créditos escalonados, con montos iniciales de S/.1,000.00 pagaderos en 12 meses para la categoría de RUS “A”, el escalamiento se daba de 25% en 25% por cada nuevo crédito. Para los clientes de RUS categoría B, el monto inicial era de S/.2,000.00 y escalable similar al anterior.

Previo al otorgamiento del crédito se efectuaba una visita al negocio declarado por la persona, esta visita servía para poder evaluar condiciones en las cuales se desarrollaba el negocio y también poder estimar los ingresos y egresos de este, así como otras variables que eran identificados por el evaluador comercial para poder emitir una opinión integral del caso. Esta visita era adicional a la visita de verificación domiciliaria.

Los escalamientos estaban sujetos al buen comportamiento de pago del cliente si tenía atrasos no era beneficiado con incrementos de monto de su línea de créditos, el caso extremo era la perdida de la no renovación del crédito.

La propuesta fue aprobada por la gerencia general, en la sucursal de Piura se inicio el Plan Piloto de este producto, el cual marco un hito, debido que a futuro en Banco se utilizaría el crédito de pequeña y mediana empresa como el abanderado del crecimientos para los años posteriores, la cual perdura hasta hoy como financiera Crediscotia.

Los años 1996 y 1997 el personal de la sucursal de Piura del equipo de créditos eran los capacitadores del Crédito RUS en la zona norte del país (Tumbes, Chiclayo, Cajamarca, Trujillo, Pacasmayo, Sullana, Talara, Chimbote, San Martin, etc.) para las fuerzas de ventas, plataformas y de créditos de dichas sucursales.

3.7. Canales de distribución

Un elemento fundamental en el modelo de negocio del Banco del Trabajo para el logro de resultados y que cambió la manera tradicional de operar fue el uso de VENDEDORES, antes los Bancos esperaban que los clientes se acerquen a sus oficinas (canales de distribución tradicionales), con este cambio se invirtió el proceso siendo el banco quien se acerca al cliente (Propuesta de Valor), este hecho es clave, ya que el sector socioeconómico al que se dirige nunca había sido considerado como posible cliente de un banco.

Luego de algunos años de experiencia y desatinos, los “vendedores”(PROMOTORES DE CREDITOS) se han convertido en un grupo selecto de personas con alta productividad. Los elementos claves son:

- Conocimiento del producto, de los procesos y del cliente, mediante una alta y constante capacitación.
- Un sistema de remuneraciones 80 % variable, incentivar al trabajador de acuerdo a su productividad.
- Un sistema automatizado de control de gestión y resultados; soporte tecnológico de punta el cual permitía en tiempo real tener información.
- Scoring de reclutamiento, para la definición del perfil del vendedor; automatización de las reglas de admisión para poder ser cliente del Banco de Trabajo.

Otro de los elementos claves del éxito es el otorgamiento, no de un crédito, sino de una línea de crédito, así los clientes tienen a su disposición una línea de crédito a la cual acceden fácilmente una vez que van amortizando su deuda inicial, este producto es denominado Giromática (a los mejores clientes se les otorgaba ampliaciones de crédito de forma automática solo con la presentación del DNI).

El producto giromática era atendido en las plataformas de atención de cada una de las sucursales del Banco del Trabajo, dependencia que reportaba directamente al jefe de operaciones de la agencia y este a la gerencia de la sucursal. Dado que los clientes se acercan mensualmente a las agencias para pagar su cuota del mes, tienen la oportunidad de hacer uso del dinero disponible en su línea de crédito,

inicialmente se consideraba que debería ser personal especializado de ventas quienes deberían ofrecer esta posibilidad.

Los resultados aquí también son positivos incrementando el nivel de colocaciones por agencias en 12 %. De acuerdo a la experiencia vivida, los elementos claves que deciden la elección de una entidad bancaria para tomar un préstamo son prioritariamente:

- FACILIDAD y RAPIDEZ con la que se obtiene el crédito. Entendiéndose por esto los documentos requeridos, la visita del vendedor (PROMOTOR DE CREDITOS) que en muchos casos tramita la documentación por el cliente y el tiempo que transcurrido entre la decisión y el desembolso del dinero.
- MONTO del préstamo y PLAZO de pago adecuado a la necesidad del cliente.

3.8. Principales estrategias

A continuación se dan a conocer las principales estrategias utilizadas en el Banco del Trabajo para poder ser más competitivo en el mercado de créditos de consumo y pymes.

3.8.1. Estrategia de bancarizar

Durante la experiencia en el Banco del Trabajo se participó de la estrategia de Bancarizar, ingresar al sistema financiero a personas (dependientes, independientes, personas jurídicas) sin historial crediticio. Esto se hizo con las

mejoras de las condiciones de créditos para personas contribuyentes de cuarta categoría, así como también para independientes (personas que pertenecían al RUS)

3.8.2. Estrategia de retención de clientes

Una de las acciones que llevaron a aumentar el negocio en 15 % ha sido el establecimiento de una política y estructura dedicada a la retención de clientes, es así como se estudia su conducta, se entiende sus preferencias y necesidades, creando todo un sistema de contactos con el cliente sean personales, telefónicos y escritos que le facilitan el hecho de usar su disponible. Por ejemplo, inicialmente se diseñó un sistema donde el cliente era contactado en promedio 1.5 veces mensuales.

3.8.3. Estrategia de productos competitivos

El Banco del Trabajo inicio sus operaciones con líneas de créditos revolventes (no era necesario concluir el repago del crédito para solicitar uno nuevo u ampliarlo). Posteriormente trabajo con tarjetas de créditos cerradas (marca propia y de uso exclusivo para ciertos establecimientos) por ejemplo la primera tarjeta del Centro Comercial Jockey Plaza.

El nombre genérico de la tarjeta de crédito cerrada era NETCARD; esta tomaba el nombre del establecimiento comercial que la solicitaba, así inicio un producto para poder fidelidad a clientes dependientes así como también a independientes (empresas personales y jurídicas).

3.8.4. Estrategia de alta tecnología

El Banco del Trabajo en su crecimiento y expansión a nivel nacional tenía una gran fortaleza en su tecnología de punta el cual le permitió estar siempre un paso delante de sus principales competidores como el Banco Solventa, del Progreso, República, etc.

La tecnología es un determinante para el éxito de las empresas y es un agente de alta innovación en los procesos, productos y servicios. En su página web Álvaro González Alorda (www.alvarogonzalezalorda.com) lo explica de forma muy detallada.

3.9. Principales Políticas de Créditos del Banco del Trabajo.

Principales requisitos para ser sujeto de crédito

- Mayor de 18 años y haber sufragado en las últimas elecciones ya sean generales o municipales.
- Antigüedad laboral mínima de un año y continuidad laboral mínima de 6 meses, de ser necesario se puede solicitar certificado de trabajo, adicional a la verificación telefónica laboral.
- Tener un ingreso Líquido (después de descuentos de ley y obligaciones con tercero) mínimo de S/.300.00 nuevos soles
- Tener calificación de categoría de riesgo normal en los últimos 6 meses, según central de riesgo pública (SBS) o privadas (CERTICOM O INFOCORP).

- Residir en zona accesible para poder verificar el domicilio (no son sujeto de crédito los clientes que residen en zonas calificadas como rojas).
- La empresa en la cual labora el solicitante de crédito debe estar registrada y evaluada (mínimo calificación verde) en la Base de Datos del Banco.
- De ser necesario debería presentar un aval, para el caso de las solicitudes de los créditos cruzados (dos personas se avalan entre si para solicitar un crédito) no podían avalarse entre personas que laboraran en empresas calificadas en amarillo.
- Relación cuota renta (división de la cuota máxima y el ingreso bruto), es el ratio de endeudamiento máximo autorizado por el Banco, para clientes de empresas calificadas en Blanco el ratio era de hasta 35%, las calificadas en verde 30% al igual que las amarillas.

Documentos para solicitar un crédito.

- DNI en original y copia. Utilizado para identificar al cliente.
- 2 ultimas Boletas de pagos en original y copia para personal dependiente con ingresos fijos, para el personal que labora de forma dependiente y recibe ingresos mixtos (fijo más comisiones) se requiere 3 boletas de pago. Medir la capacidad de pago del cliente.
- Recibo de servicios de luz o agua. Para poder registrar el domicilio del cliente el cual es verificado con una visita in situ.
- Para créditos mayores a 20 mil nuevos soles se solicita título de propiedad.

Excepciones de sujetos de créditos.

- Los miembros de las fuerzas armadas y policiales.
- Las personas que tienen la profesión de abogados.
- Las personas que pertenecen a empresas que el banco ha calificado con alto riesgo (roja)
- Las personas que residen en las zonas calificadas por el banco como zonas rojas de alto riesgo, para el caso de Piura, eran consideradas zonas rojas El Indio, los alrededores del Cementerio de Castilla entre otros.

Calificación de empresas

Los principales atributos que deberían tener las empresas para que sus trabajadores sean sujetos de créditos eran:

- Mínimo 20 trabajadores en planilla por empresa.
- Los poderes de los representantes legales de la empresa deberían estar registrados en Registros Públicos.
- Zona accesible para la verificación domiciliaria de la empresa, de preferencia no estar en zona roja.
- Balance General y Estados de Pérdidas y Ganancias firmados por el contador general de la empresa habilitado por el colegio de contadores de la zona.

- Estar registrada en la SUNAT, para lo cual se requería los documentos de la declaración anual de impuesto a la renta de los dos últimos años.

A continuación se detalla los colores con los cuales se categorizaba a las empresas después de haber efectuada una evaluación:

- Las empresas tales como SUNAT, CONASEV, Banco Central de Reserva del Perú, los principales Bancos (BCP, Interbank, Continental), el Ministerio de economía y Finanzas estaba considerado en la categoría de empresas color Blanco (la máxima y mejor calificación que el Banco otorgaba a la empresas), por lo tanto sus trabajadores de están eran considerados sujetos de créditos que no necesitaban aval y no requerían de visita domiciliaria.
- Las empresas tales como las Cajas Municipales, Cajas rurales, empresas del Estado, estaban consideradas en la categoría de empresas color Verde (era considerada buena calificación), los trabajadores de estas empresas tampoco necesitaban aval, si requerían visita domiciliaria.
- Las empresas que tenían mínimo de 20 trabajadores eran consideradas con la categoría amarilla, los trabajadores de estas empresas requerían aval y visita domiciliaria.
- Las empresas de color rojo simplemente no sus trabajadores no eran sujeto de créditos (por ejemplo los miembros de las fuerzas armadas y policiales así como las personas de profesión abogados).

3.10. Resultados de la gestión de la Sucursal Piura.

Las colocaciones de la sucursal Piura eran monitoreadas por el gerente de sucursal de manera diaria, por intermedio de los supervisores de ventas (ventas de los promotores de créditos) y el jefe de operaciones (ventas del personal de plataforma comercial) para poder lograr las metas y objetivos trazados por la gerencia comercial regional con conocimiento de la gerencia central comercial (ver líneas de dependencia según grafico n° 02 del presente informe).

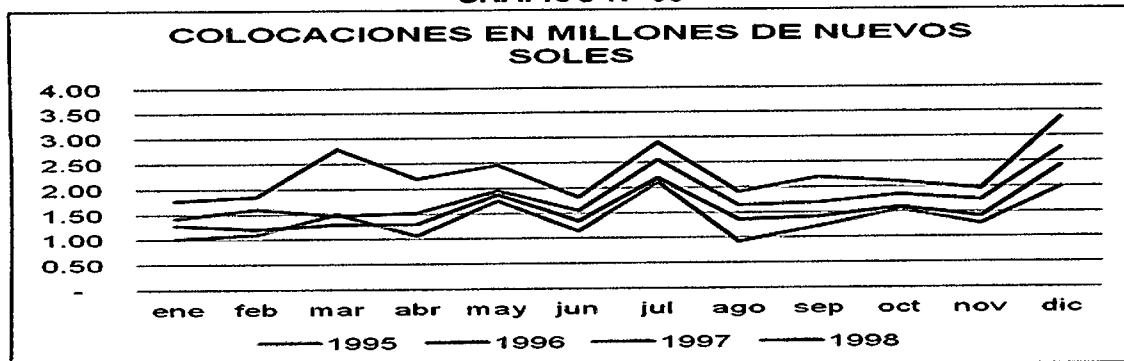
CUADRO N° 10

COLOCACIONES EN MILLONES DE NUEVOS SOLES DE LA SUCURSAL PIURA													
Fechas	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	Total
1995	1.02	1.10	1.50	1.07	1.75	1.14	2.11	0.91	1.22	1.55	1.26	1.99	14.86
1996	1.29	1.20	1.29	1.30	1.88	1.34	2.20	1.36	1.40	1.60	1.41	2.41	17.71
1997	1.43	1.60	1.48	1.52	1.95	1.55	2.56	1.65	1.69	1.85	1.74	2.76	21.04
1998	1.77	1.85	2.79	2.20	2.46	1.82	2.90	1.91	2.20	2.10	1.95	3.37	25.75
Total	5.50	5.12	6.60	5.69	5.74	5.85	9.67	5.83	6.19	6.26	6.37	10.53	79.36

Fuentes: Estadísticas de la Sucursal
Elaboración propia.

En los resultados se evidencia la estacionalidad de los resultados y el crecimiento continuo debido a la fuerte supervisión que ejerce la gerencia comercial.

GRAFICO N° 05



Fuentes: Estadísticas de la Sucursal
Elaboración propia.

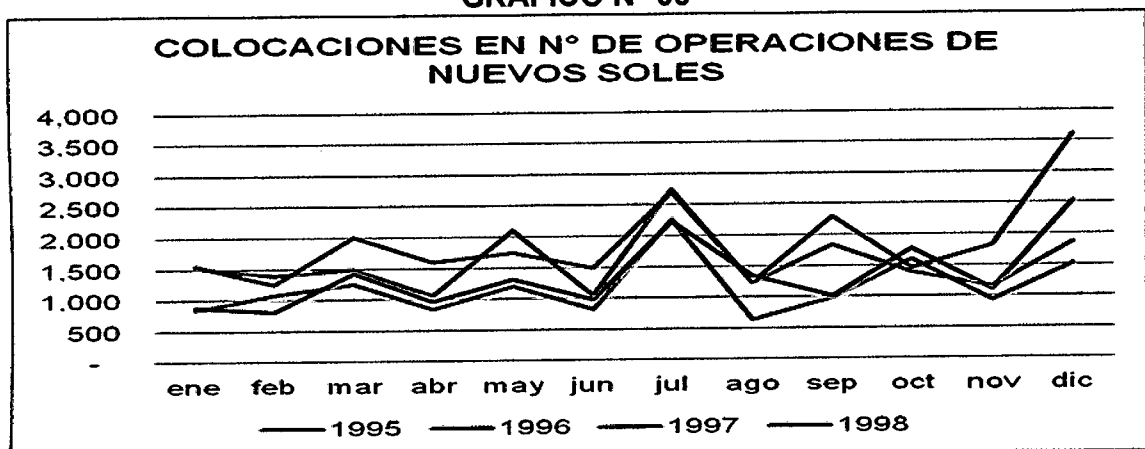
Para el caso de los resultados de las colocaciones por n° de operaciones es diferente, la estacionalidad se evidencia en menor cuantía, tal como se puede ver en los gráficos presentados.

CUADRO N° 11

COLOCACIONES EN N° DE OPERACIONES DE LA SUCURSAL PIURA													
Fechas	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	Total
1995	845	1,082	1,249	844	1,201	814	2,266	636	982	1,601	935	1,519	13,975
1996	889	798	1,424	968	1,314	978	2,236	1,338	1,010	1,764	1,106	2,529	16,354
1997	1,520	1,388	1,481	1,055	2,110	1,048	2,750	1,232	1,838	1,394	1,161	1,865	18,844
1998	1,549	1,241	2,016	1,597	1,737	1,484	2,700	1,237	2,287	1,459	1,816	3,611	22,733
Total	4,803	4,508	6,170	4,464	6,363	4,324	9,952	4,442	6,118	6,219	5,018	9,524	71,905

Estadísticas de la Sucursal
Elaboración propia.

GRAFICO N° 06



Estadísticas de la Sucursal
Elaboración propia.

CAPITULO IV. EXPERIENCIA EN EMPRESA PROPIA.

La experiencia en las diferentes empresas del sector financiero, en especial del Banco del Trabajo, adicional a los conocimientos obtenidos en la facultad de economía de la Universidad Nacional de Piura, han permitido desarrollar como consultor para el mundo de las pequeñas y medianas empresas.

La capacitación constante, estudios de maestría (MBA) con mención en finanzas, postgrado en administración y gestión integral de riesgos financieros, especialización en estrategias y marketing, así como diplomados en gerencia de créditos y cobranzas, permiten poder continuar liderando una consultora en soluciones empresariales llamada comercialmente EZSTRATEGIAN.

4.1 Visión

Ser reconocida como la empresa peruana líder en el mundo en soluciones empresariales que incrementan la rentabilidad y utilidad de sus clientes.

4.2 Misión

Otorgar las soluciones óptimas a nuestros clientes con el objetivo de incrementar su rentabilidad y utilidad.

4.3 Valores.

Honestidad, puntualidad, respeto, transparencia, integridad, calidad.

4.4. Mercado Objetivos.

El mercado objetivo de la empresa en asesoría y consultoría es las pequeñas y medianas empresas.

4.5 Esquema de trabajo.

Utilizamos el marketing directo tradicional para poder llegar a nuestros clientes. La tecnología (correo electrónico) es una fuerte herramienta que explotamos para poder socializar nuestra empresa en las diferentes redes sociales (facebook y twitter) logrando contacto con nuestros futuros clientes. Tenemos también una página web (www.eztrategian.pe), una cuenta en facebook y en twitter.

La experiencia de la consultoría se remonta a los inicios del nuevo milenio (03 de febrero del 2000), según se puede constatar en la consulta de RUC personal. Los principales servicios en soluciones empresariales que ofrecemos a las pequeñas y medianas empresas son:

- a. Servicio de consultoría Gerencia Financiera, lograr que nuestros clientes optimicen sus recursos financieros o los que obtienen de terceros (crédito de bancos, financieras, cajas rurales, municipales u otros).
- b. Servicio de consultoría de Gestión Integral de Riesgos Financieros; capacitarlos en minimizar sus riesgos en especial los de crédito y los operacionales de manera tal que minimicen sus pérdidas esperadas y no esperadas. Este servicio es más demandado por las medianas empresas.

- c. Servicio de consultoría en Gerencia Comercial Marketing, trabajar coordinadamente con nuestros clientes para incrementar sus ventas al contado y al créditos minimizando el uso de recursos financieros.
- d. Servicio de consultoría en soluciones de Inteligencia de Negocios, servicio enfocado en agregar valor a la data de las medianas empresas.

Los servicios se otorgan de diferentes formas, pueden ser:

- a. Por consultas únicas y específicas, esta forma del servicio es cuando el cliente requiere de nuestros servicios por un tema específico, por ejemplo quiere evaluar que opción de financiamiento es la mejor.
- b. Por proyectos específicos, es cuando nuestros clientes requieren desarrollar un proyecto, por ejemplo requieren evaluar la factibilidad de la apertura de una nueva sucursal.
- c. Por asesoría constante, este servicio se otorga a nuestros clientes de forma constante por una tarifa mínima, por ejemplo para las pequeñas empresas requieren asesoría constante por no tener personal especializado en temas financieros, ni contables.

CAPITULO V. RESULTADOS DE LA EXPERIENCIA.

Los principales resultados de la experiencia laboral en el Banco del Trabajo (3 años de experiencia) y del emprendimiento personal como consultor y asesor de soluciones empresariales para pequeñas y medianas empresas.

5.1 Conclusiones.

- a. El Sistema Financiero Peruano ha tenido cambios importantes los últimos años, los actores tales como los bancos, las cajas de ahorro y crédito municipales y rurales, el ente supervisor (SBS), la SMV (Superintendencia de Mercado de Valores antes CONASEV), y las demás empresas que lo conforman han aportado de diferentes formas en la nueva dinámica de este, en especial el crédito de consumo y para pequeñas y medianas empresas, uno de estas instituciones es el Banco del Trabajo.
- b. El objetivo del ente supervisor (SBS) es la de garantizar los fondos y el buen funcionamiento de mercado financiero en donde ofertantes de recursos financieros (ahorristas y asegurados) y demandantes de recursos (deudores de créditos) aporten al crecimiento de la economía nacional.
- c. El Banco del Trabajo del Trabajo tiene dos etapas muy bien diferenciadas en su desarrollo empresarial en el Sistema Financiero Peruano, la primera en la cual desarrollo su trabajo en el otorgamiento de créditos para personas naturales dependientes, la segunda se refiere desde el inicio del otorgamiento de créditos a personas naturales y jurídicas independientes.

Hoy el Banco funciona como una financiera especializado en Crédito para pequeña y Mediana empresa.

- d. El crédito RUS (CREDITO ESCALERA) significo un antes y un después en el Banco del Trabajo, debido a que cambio el modelo de negocio de este. Dicha iniciativa se debió a la creatividad y pro actividad de trabajadores de la institución y en especial de un egresado de la facultad de Economía.
- e. La gestión de riesgos financieros (Crédito, Operacional, Regulación, Interés, Mercado, etc.) es determinante en el desarrollo empresarial de las empresas que interactúan en el Sistema Financiero Peruano. Esta determina las políticas de créditos, planes, acciones y las formas de organizarse (calificación de las empresas de los trabajadores que solicitan créditos) y estructurarse (organigrama del Banco y de una agencia) como organización, tal como se menciona en el capítulo III de este informa.
- f. La formación en las aulas de la facultad de economía han sido utilizadas para desempeñar labores de jefatura de créditos, evaluación de crédito, elaboración de proyectos, supervisión y control de operaciones de créditos, a si como también liderar equipos de trabajos en el Banco con suficiencia.
- g. La econometría es utilizada en la elaboración de scoring de créditos, punto de partida para la estimación de los modelos avanzados de cálculo del VaR (valor en riesgo = perdidas esperadas y no esperadas), requerimientos del ente supervisor (SBS) para la gestión integral de los riesgos financieros de las empresas que conforman el Sistema Financiero Peruano.

- h. Los emprendimientos personales son formas de testimoniar lo obtenido en las aulas de la facultad de economía así como también de las lecciones aprendidas durante la experiencia profesional de cada egresado.

5.2 Recomendaciones.

Como egresado de la Facultad de economía y estando transitando en la vida laboral en el sistema financiero peruano estas son mis recomendaciones a tener en cuenta.

- a. Los cursos denominados de carrera deberían ser impartidos con enfoques micro y macro económicos, ello para preparar a los egresados en los ámbitos de políticas de estado y en gestión empresarial. Por ejemplo los modelos que se estiman en el curso de econometría sean también de modelos de empresas o del consumidor o financieros (microeconómicos), mayor énfasis en la estimación de incumplimiento de pago (Scoring de Créditos) y del VAR (Valor en Riesgo = $\text{Perdidas esperadas} + \text{No Esperadas}$).
- b. La facultad de economía debe gestionar su marca, para ello es necesario formar el patronato de egresados, ello con el objetivo de generar un grupo de personas que muestre al mercado laboral lo talentoso de nuestros ex alumnos, el ADN de nuestra facultad debe ser replicado en cada egresado de nuestra alma mater.

- c. En cada inicio semestre un ex alumno destacado debería dar una clase magistral, así también la facultad debería implementar una cátedra de testimonios de egresados de la facultad de economía.

BIBLIOGRAFIA

- Acera de la SBS.
http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=4
- Álvaro González Alorda (www.alvarogonzalezalorda.com)
- Apuntes propios durante la estadía en el Banco del Trabajo de la experiencia laboral descrita.
- Documentos normativos de organización y métodos del Banco del Trabajo.
Pagina de Intranet del Banco del Trabajo.
- Estadísticas y reportes internos de las agencias y sucursales del Banco del Trabajo.
- Estadísticas del Sistema Financiero del Perú.
<http://www.sbs.gob.pe/app/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.asp?p=1>
- Eztrategian, empresa personal soluciones empresariales.
www.eztrategian.pe
- Glosario de Términos de SBS.
[http://www.sbs.gob.pe/app/stats/Glosarios/Glosario\(Abril2011\).docx](http://www.sbs.gob.pe/app/stats/Glosarios/Glosario(Abril2011).docx)
- Historia de la SMV antes CONASEV
http://www.conasev.gob.pe/Frm_VerArticulo.aspx?data=257CEFE1ED8F1B90252A278B3F8E997C6915EEECDD8D73267DEC1F01C0101D3FB3C4
- Innovación y Marketing. Álvaro Gonzales Alorda.
<http://www.alvarogonzalezalorda.com/p/videos.html>

- Inteligencia de Negocios.

wikipedia.org/wiki/Inteligencia_empresarial

- La Hipercompetencia de Richard_D'Aveni año de 1994.

[http://books.google.com.pe/books?id=-](http://books.google.com.pe/books?id=-4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE)

[4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE](http://books.google.com.pe/books?id=-4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE)
[RCOMPETENCIA&source=bl&ots=oQ070ONkyD&sig=Xksu_3h33i1swC2Kf](http://books.google.com.pe/books?id=-4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE)
[FjhRkdIP6l&hl=es&sa=X&ei=kEvwT6vVDcXi0QGejfn6Ag&ved=0CFAQ6AE](http://books.google.com.pe/books?id=-4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE)
[wBg#v=onepage&q=RICHARD%20D'AVENI%20Y%20LA%20HIPERCOMP](http://books.google.com.pe/books?id=-4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE)
[ETENCIA&f=false](http://books.google.com.pe/books?id=-4a8_brxpToC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=RICHARD+D'AVENI+Y+LA+HIPE)

- Ley General del Sistema Financiero Peruano n° 26702.

[http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&J](http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=106)
[ER=106](http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=106)

- Memoria anual del 2008 de la Financiera Crediscotia.

<http://cgi.scotiabank.com/annrep2008/es/downloads.html>,

[http://www.bvl.com.pe/eeff/B80134/20090403115302/MEB801342008AIA01.](http://www.bvl.com.pe/eeff/B80134/20090403115302/MEB801342008AIA01.PDF)
[PDF](http://www.bvl.com.pe/eeff/B80134/20090403115302/MEB801342008AIA01.PDF)

- Memorias del Banco del Trabajo de los AÑOS 1995 A 1998.

Pagina web www.bantra.com.pe

- Memoria de la SBS:

[http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&J](http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=67)
[ER=67](http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=67)

- Modelo de Credit Scoring. Propuesta de un Modelo de Credit Scoring para una Caja Municipal de Crédito y Ahorro. Pagina web de la Superintendencia de Bancos, Seguros y AFP.

[http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/pres_doc_basilea/I_MODELO DE CREDIT SCORING EN IMFs.pdf](http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/pres_doc_basilea/I_MODELO_DE_CREDIT_SCORING_EN_IMFs.pdf)

- Papel del BCRP.

<http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/papel-del-bcrp.html>

- Sistema Financiero Peruano, estadísticas, informes, etc.

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=148

- Resolución SBS n° 808-2003 Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones.

[http://www.cgap.org/gm/document-1.1.5953/SBS%20Resolution%20No.%20808-2003%20on%20Credit%20Risk%20\(in%20Spanish\).pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.1.5953/SBS%20Resolution%20No.%20808-2003%20on%20Credit%20Risk%20(in%20Spanish).pdf)

ANEXOS

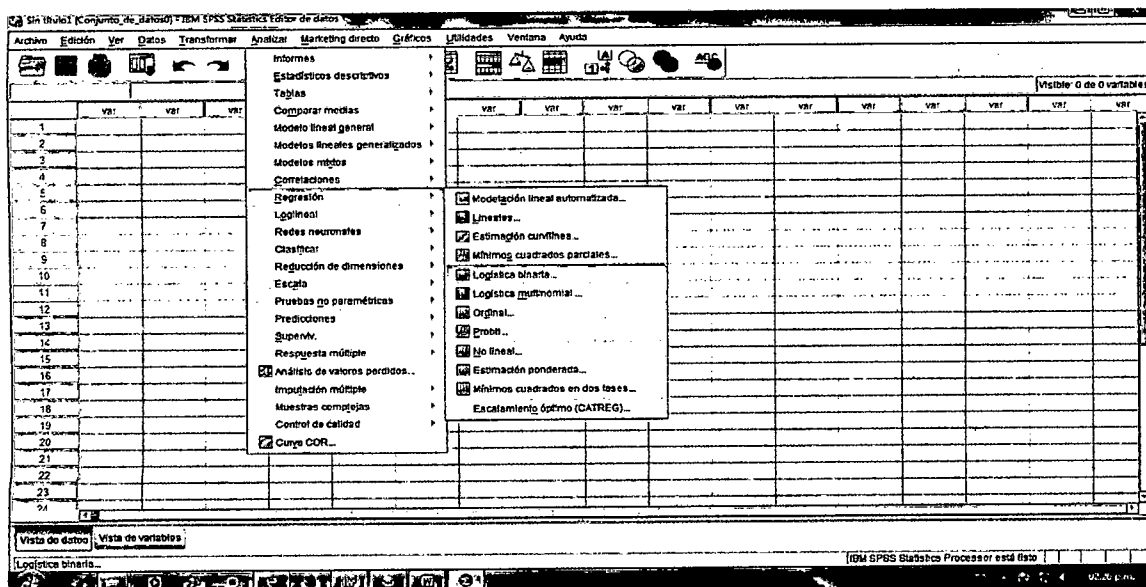
ANEXO 01: SCORING DE CREDITOS

La tecnología de scoring de créditos es calcular la probabilidad de impago de un cliente al cual se le va a otorgar un crédito. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP el cálculo de la probabilidad de impago es la base para poder construir modelos avanzados de requerimiento de capital para perdidas no esperadas, teniendo en cuenta que la perdida espera es el valor de la provisiones que según tablas del ente supervisor las empresas deben calcular al otorgar un crédito; la suma de las perdidas esperadas y las pérdidas no esperadas es el valor del riesgo de crédito.

Los modelos se sustentan específicamente en lo aprendido en los cursos de modelos (econométricos) aplicados a la economía en especial la microeconomía, econometría y de fundamentos de estadística (estadística básica).

Pantallazos del paquete estadístico SPSS; utilizado para el cálculo de los betas (los betas, propensión de las variables estimadas según muestra de 10,000 casos de clientes del Banco) que sirven para el cálculo de probabilidades de incumplimiento y poder pronosticar si una persona puede o no puede pagar un crédito.

Los siguientes son pantallazos del Paquete Estadístico SPSS.



SIN TÍTULO1 (conjunto de datos) IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

17

Visible: 14 de 14 variables

	CLIENTE	ANTIGÜEDAD AÑOS	EDAD	INGRESO BRUTO	CEMILIB	SEXO F/M	DEUDA INTERNA	DEUDA EXTERNA	Nº DE INSTITUCIÓN	CALIFICACIÓN	CREC	GARANTÍA
1	CLIENTE 3464	6	37	1612,0	.12	1	10956,0	100000,0	ES	5	803,0	1754,0
2	CLIENTE 3463	5	31	1603,0	.55	1	1262,0	98010,0		4	984,0	2899,0
3	CLIENTE 6264	9	52	1200,0	.68	1	11530,0	98010,0		4	518,0	4090,0
4	CLIENTE 9352	9	36	1800,0	.72	1	20037,0	98000,0		4	698,0	4508,0
5	CLIENTE 7522	2	34	1690,0	.14	0	6304,0	50000,0		4	905,0	199,0
6	CLIENTE 3252	27	58	1472,0	.39	1	17840,0	50000,0		4	518,0	7730,0
7	CLIENTE 306	0	27	1547,0	.35	1	7721,0	50000,0		4	752,0	172,0
8	CLIENTE 3052	21	60	1245,0	.84	0	13964,0	50000,0		4	816,0	5805,0
9	CLIENTE 9737	10	64	2000,0	.17	0	1303,0	50000,0		4	991,0	4762,0
10	CLIENTE 5581	0	29	1889,0	.45	1	7593,0	50000,0		4	823,0	4107,0
11	CLIENTE 4890	7	60	1564,0	.98	1	7619,0	50000,0		4	770,0	1035,0
12	CLIENTE 2700	13	43	1506,0	.06	1	2714,0	50000,0		4	930,0	3451,0
13	CLIENTE 8716	13	70	1367,0	.53	0	5339,0	50000,0		4	750,0	4670,0
14	CLIENTE 9206	21	59	9239,0	.41	1	26470,0	50000,0		4	920,0	8355,0
15	CLIENTE 7529	24	71	1445,0	.35	1	8807,0	50000,0		4	594,0	7567,0
16	CLIENTE 4476	2	35	1300,0	.15	0	7397,0	50000,0		4	970,0	364,0
17	CLIENTE 6564	16	66	1420,0	.71	0	28531,0	50000,0		4	584,0	3734,0
18	CLIENTE 6589	26	75	1488,0	.61	1	29131,0	50000,0		4	901,0	7388,0
19	CLIENTE 6783	12	72	1785,0	.22	0	3087,0	50000,0		4	580,0	2229,0
20	CLIENTE 4274	0	25	1736,0	.47	0	24340,0	50000,0		4	849,0	231,0
21	CLIENTE 3310	0	26	1800,0	.18	0	20986,0	50000,0		4	527,0	364,0
22	CLIENTE 1120	19	60	1800,0	.30	1	2527,0	50000,0		4	577,0	4842,0
23	CLIENTE 6290	24	41	1800,0	.32	0	22045,0	50000,0		4	567,0	5970,0

Visible de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Variable 14 de 14 variables

	CLIENTE	ANTIGÜEDAD AÑOS	EDAD	INGRESO BRUTO	CDENILIB	SEXO F/M	DEUDA INTERNA	DEUDA EXTERNA	Nº DE INSTITUCIÓN	CALIFICACIÓN	OTRO	GARANTÍA
1	CLIENTE 3454	5	37	1812,0	17	1	10000,0	10000,0	5	803,0	1754	
2	CLIENTE 3463	6					98010,0	98010,0	4	994,0	2889	
3	CLIENTE 6264	6					98010,0	98010,0	4	618,0	4080	
4	CLIENTE 9352	2					99000,0	99000,0	4	698,0	4508	
5	CLIENTE 7522	27					50000,0	50000,0	4	905,0	199	
6	CLIENTE 3052	0					50000,0	50000,0	4	510,0	2730	
7	CLIENTE 9737	21					50000,0	50000,0	4	752,0	172	
8	CLIENTE 6581	10					50000,0	50000,0	4	816,0	5805	
9	CLIENTE 4898	9					50000,0	50000,0	4	991,0	4782	
10	CLIENTE 2708	7					50000,0	50000,0	4	823,0	4197	
11	CLIENTE 8716	13					50000,0	50000,0	4	778,0	1635	
12	CLIENTE 9286	21					50000,0	50000,0	4	930,0	3491	
13	CLIENTE 7529	24					50000,0	50000,0	4	758,0	4670	
14	CLIENTE 4476	2					50000,0	50000,0	4	920,0	8355	
15	CLIENTE 6564	16					50000,0	50000,0	4	594,0	7567	
16	CLIENTE 6589	26					50000,0	50000,0	4	970,0	364	
17	CLIENTE 6783	12					50000,0	50000,0	4	584,0	3734	
18	CLIENTE 4274	0	25	1736,0	47	0	24340,0	50000,0	4	949,0	231	
19	CLIENTE 3310	0	26	1800,0	18	0	28585,0	50000,0	4	527,0	364	
20	CLIENTE 1120	19	60	1800,0	30	1	3537,0	50000,0	4	577,0	4942	
21	CLIENTE 6298	24	41	1800,0	32	0	27045,0	50000,0	4	567,0	5978	

Regresión logística: Opciones

Estadísticos > gráficos

☒ Gráfico de clasificación

☒ Bontad de ajuste de Hosmer-Lemeshow

☒ Listado de residuos por caso

☒ Valores atípicos fuera de los casos

☒ En cada caso

☒ En el último paso

Probabilidad para el método por pasos

Entrada: 0,05 Salida: 0,10

Punto de corte para la clasificación: 0,5

Residuos: Máximas

☒ Incluir constante en modelo

Continuar Cancelar Ayuda

SPSS Statistics Processor está listo

SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Variable 14 de 14 variables

	CLIENTE	ANTIGÜEDAD AÑOS	EDAD	INGRESO BRUTO	CDENILIB	SEXO F/M	DEUDA INTERNA	DEUDA EXTERNA	Nº DE INSTITUCIÓN	CALIFICACIÓN	OTRO	GARANTÍA
1	CLIENTE 3454	5	37	1812,0	17	1	10000,0	10000,0	5	803,0	1754	
2	CLIENTE 3463	6					98010,0	98010,0	4	994,0	2889	
3	CLIENTE 6264	6					98010,0	98010,0	4	618,0	4080	
4	CLIENTE 9352	2					99000,0	99000,0	4	698,0	4508	
5	CLIENTE 7522	27					50000,0	50000,0	4	905,0	199	
6	CLIENTE 3052	0					50000,0	50000,0	4	510,0	2730	
7	CLIENTE 9737	21					50000,0	50000,0	4	752,0	172	
8	CLIENTE 6581	10					50000,0	50000,0	4	816,0	5805	
9	CLIENTE 4898	9					50000,0	50000,0	4	991,0	4782	
10	CLIENTE 2708	7					50000,0	50000,0	4	823,0	4197	
11	CLIENTE 8716	13					50000,0	50000,0	4	778,0	1635	
12	CLIENTE 9286	21					50000,0	50000,0	4	930,0	3491	
13	CLIENTE 7529	24					50000,0	50000,0	4	758,0	4670	
14	CLIENTE 4476	2					50000,0	50000,0	4	920,0	8355	
15	CLIENTE 6564	16					50000,0	50000,0	4	594,0	7567	
16	CLIENTE 6589	26					50000,0	50000,0	4	970,0	364	
17	CLIENTE 6783	12					50000,0	50000,0	4	584,0	3734	
18	CLIENTE 4274	0	25	1736,0	47	0	24340,0	50000,0	4	949,0	231	
19	CLIENTE 3310	0	26	1800,0	18	0	28585,0	50000,0	4	527,0	364	
20	CLIENTE 1120	19	60	1800,0	30	1	3537,0	50000,0	4	577,0	4942	
21	CLIENTE 6298	24	41	1800,0	32	0	27045,0	50000,0	4	567,0	5978	

Regresión logística: Opciones

Estadísticos > gráficos

☒ Gráfico de clasificación

☒ Bontad de ajuste de Hosmer-Lemeshow

☒ Listado de residuos por caso

☒ Valores atípicos fuera de los casos

☒ En cada caso

☒ En el último paso

Probabilidad para el método por pasos

Entrada: 0,05 Salida: 0,10

Punto de corte para la clasificación: 0,5

Residuos: Máximas

☒ Incluir constante en modelo

Continuar Cancelar Ayuda

SPSS Statistics Processor está listo

IBM SPSS Statistics Processor

Archivo Edición Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Resultado

- Log
- Regresión logística
 - Título
 - Notas
 - Conjunto de datos
 - Resumen del procedimiento
 - Codificación de la variable
 - Bloque 0: Bloque
 - Bloque 1: Método
 - Título
 - Historial de la variable
 - Pruebas omní
 - Resumen de la prueba de hipótesis
 - Tabla de contingencia
 - Tabla de clasificación
 - Variables en la ecuación
 - Método de clasificación
 - Gráfico de clasificación
 - Lista de casos

```

GET DATA /TYPE=XLSX
/FILE='C:\Users\cnova\Desktop\CREDITSCORINGM.xlsx'
/SHEET=name 'BASE DE DATOS CREDIT SCORING'
/CELLRANGE=full
/READNAMES=on
/ASSUMEDSTANDARDWIDTH=32767.

EXECUTE.

DATASET NAME Conjunto_de_datos1 WINDOW=FRONT.

LOGISTIC REGRESSION VARIABLES PAGOPAGO1
/METHOD=ENTER ANTIGÜEDADLABORAL EDAD INGRESORUTO COEMILIB SEXOP1M1 DEUDAINTERNAS DEUDAEXTERNAS N°DEINSTITUCIONES CALIFICACIONCRE
DITICIA GARANTIA MORADEUDE
/SAVE=PRD PGROUP COOK LEVER DBETA RESID LBRESID SRESID ZRESID DEV
/CLASSPLOT
/CASEWISE OUTLIER(2)
/PRINT=GOODFIT CORR ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
  
```

Regresión logística

[Conjunto_de_datos1]

Resumen del procesamiento de los casos

Casos no ponderados ^a	N	Porcentaje
Casos seleccionados	9340	93,4
Casos perdidos	860	8,6
Total	10000	100,0
Casos no seleccionados	0	0
Total	10000	100,0

a. Si está activada la ponderación, consulte la tabla de clasificación para ver el número total de casos.

IBM SPSS Statistics Processor está listo

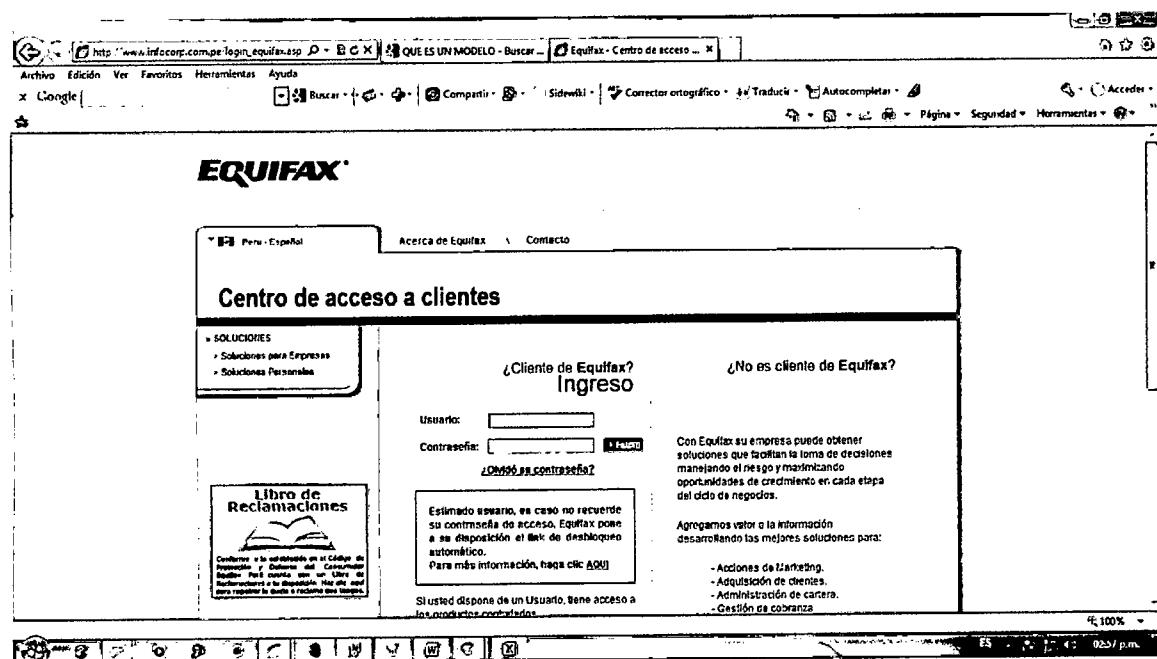
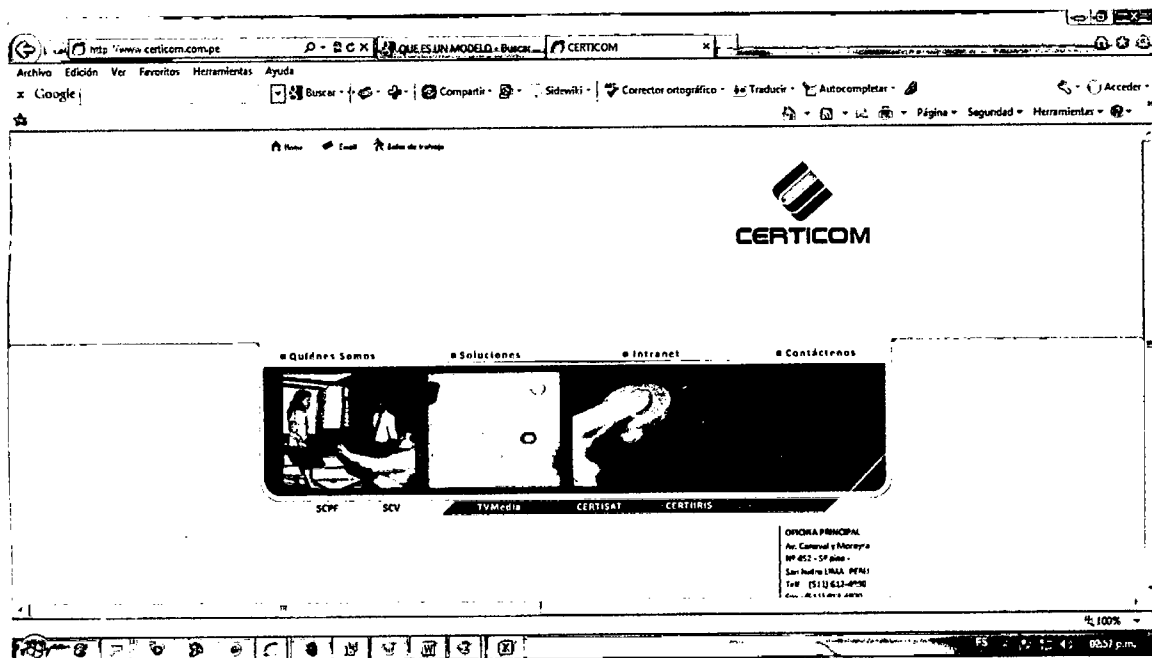
ANEXO 02: SOLICITUD - CONTRATO DE CREDITO CONSUMO.

Este documento contiene los principales datos del cliente para poder ser evaluados, los cuales son validados por los diferentes evaluadores de créditos según responsabilidades y autonomías.

SOLICITUD-CONTRATO DE CREDITO CONSUMO (NUEVOS SOLES)					
NUMERO		FECHA		OFICINA	
1. DATOS PERSONALES					
APELLIDOS Y NOMBRES				D.N.I.	
FECHA DE NACIMIENTO		SEXO	Femenino	ESTADO CIVIL	Casado(a)
DIRECCION					
DISTRITO		PROVINCIA	DEPARTAMENTO		
CODIGO		TIPO DE			
CUENTA DE AHORROS		ACTIVA			
2. CAPACIDAD DE PAGO					
INGRESO BRUTO	1,331.27	INGRESO LIQUIDO	637.04	ING. LIQUIDO	559.46
ING. LIQUIDO DISPONIBLE	559.46	(-) DSCT. CUOTAS D.M.	0.00	CUOTA MAXIMA	457.86
3. CALIFICACION CREDITICIA					
CALIF. INTERNA		PROMEDIO			
CALIF. EXTERNA		N° ENTIDADES	1		
APROBACION					
NUMERO		FECHA		CONDICION	APROBADO
TIPO DE CREDITO		EXTRAORDINARIO (CONSUMO)		TIPO DE DESEMBOLSO	
EFFECTIVO					
MONTO APROBADO	10,000.00	N° DE CUOTAS	48	CUOTA MENSUAL	325.23
TASA DE INTERES		COMISION (UNICA VEZ)			
TOTAL A DESEMBOLSAR		MONTO DE INTERES	5,175.20	MONTO DE COMISION	435.84
TOTAL A PAGAR		FECHA INICIAL DE PAGO	FECHA FINAL DE PAGO		
TOTAL A PAGAR (EN LETRAS) Son (QUINCE MIL SEISCIENTOS ONCE y 04/100 Nuevos Soles)					
FIRMA Y SELLO DEL PERSONAL AUTORIZADO					
EVALUACION			FIRMA Y HUELLA DACTILAR DEL SOLICITANTE		
APROBACION			ACEPTO LAS CONDICIONES Y CLAUSULAS QUE FORMAN PARTE DE LA PRESENTE SOLICITUD Y CONTRATO ANEXO		

ANEXO 03: CENTRALES DE RIESGOS DE CREDITOS.

CENTRALES DE RIESGOS DE CREDITOS PRIVADAS, el costo de acceso a estos portales depende de la política de precios de cada una.



ANEXO 04: PAGINA WEB de empresa propia.



Banco del Trabajo

EL QUE SUSCRIBE, CERTIFICA QUE EL SR. CISAR VARGAS NOVOA CHAVEZ HA LABORADO EN NUESTRA INSTITUCION DESEMPEÑANDO EL CARGO DE EVALUADOR A, DURANTE EL PERIODO DE 25/09/95 AL 09/11/98.

DURANTE SU PERMANENCIA DEMOSTRO EFICIENCIA, RESPONSABILIDAD Y ESmero EN EL DESEMPEÑO DE LAS LABORES ENCOMENDADAS POR EL BANCO.

SE EXPIDE EL PRESENTE CERTIFICADO A SOLICITUD DEL INTERESADO PARA LOS FINES QUE CREA CONVENIENTE.

CHICLAYO, 09 DE NOVIEMBRE DE 1998

MARCO MIRANDA A.
Asesor Jurídico

[illegible]

TÉRMINOS E INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO

TERMINO	DEFINICION
1. AFP	Administradora de fondo de pensiones
2. BCP	Banco de crédito del Perú
3. BCRP	Banco central de reserva del Perú
4. BN	Banco de la nación
5. CMAC	Caja municipal de ahorro y crédito
6. COFIDE	Corporación financiera de desarrollo
7. CONASEV	Comisión nacional supervisora de empresas y valores
8. CRAC	Caja rural de ahorro y crédito
9. CREDIT SCORING	Termino en ingles puede ser traducido como puntaje para un crédito,
10.CTS	Compensación por tiempo de servicios
11.EDPYME	Entidad de desarrollo de pequeña y mediana empresas
12.IMF	Instituciones de micro finanzas
13.INEI	Instituto nacional de estadística e informática
14.MEF	Ministerio de economía y finanzas
15.RUC	Registro único del contribuyente
16.RUS	Régimen único simplificado
17.SF	Sistema financiero
18.SMV	Superintendencia de mercado de valores
19.SUNAT	Superintendencia de banca, seguros y AFP.

I. Términos Financieros

1. **Cartera Atrasada:** Es la suma de los créditos vencidos y en cobranza judicial.
2. **Cartera de Alto Riesgo:** Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.
3. **Cartera Pesada:** Es la suma de los créditos directos e indirectos con calificaciones crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida.
4. **Créditos Directos:** Es la suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial. Los créditos en moneda nacional incluyen también los de valor de actualización constante. Para convertir los créditos en moneda extranjera se utiliza el tipo de cambio contable de fin de periodo.

5. **Créditos Castigados:** Créditos clasificados como pérdida, íntegramente provisionados, que han sido retirados de los balances de las empresas. Para castigar un crédito, debe existir evidencia real de su irrecuperabilidad o debe ser por un monto que no justifique iniciar acción judicial o arbitral.
6. **Créditos por Categoría de Riesgo del Deudor:**

Créditos en Categoría Normal: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde a los créditos de los deudores que presentan una situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades; y cumplen puntualmente con el pago de sus obligaciones. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, corresponde a los créditos de los deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 8 días calendario. Para los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 30 días calendario.

Créditos en Categoría CPP (Con Problemas Potenciales): En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas corresponde a los créditos de los deudores que presentan una buena situación financiera y rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial y adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses, aunque su flujo de caja podría debilitarse para afrontar los pagos; o registran incumplimientos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días calendario. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, comprende los créditos de los deudores que registran atraso en el pago entre 9 y 30 días calendario. En los créditos hipotecarios para vivienda, corresponde a los créditos de los deudores que muestran atraso entre 31 y 60 días calendario.

Créditos en Categoría Deficiente: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan una situación financiera débil y un flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital e intereses de las deudas, cuya proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a cambios en variables significativas, y que muestran una escasa capacidad de generar utilidades; o registran atraso en el pago de sus créditos entre 61 y 120 días calendario.

En el caso de los créditos a las pequeñas empresas, a microempresas y de consumo se consideran los créditos a los deudores que registran atraso en el pago entre 31 y 60 días calendario.

En los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos entre 61 y 120 días calendario.

Créditos en Categoría Dudoso: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan un flujo de caja insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses, y que muestran una situación financiera crítica con un alto nivel de endeudamiento patrimonial; o que registran atrasos mayores entre 121 y 365 días.

En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo se consideran los créditos de los deudores que registran atraso en el pago de 61 a 120 días calendario, mientras que en los créditos hipotecarios para vivienda corresponde a los créditos de los deudores que muestran atraso entre 121 y 365 días calendario.

Créditos en Categoría Pérdida: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos, se encuentran en suspensión de pagos, en estado de insolvencia decretada; o registran atrasos mayores a 365 días.

En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo considera los créditos de los deudores que muestran atraso mayor a 120 días calendario, mientras que en los créditos hipotecarios para vivienda comprende los créditos de los deudores que muestran atraso en el pago de más de 365 días calendario.

7. **Créditos por Tipo:** Los créditos se clasifican en ocho tipos de crédito tomando en consideración los siguientes criterios: nivel de ventas anuales del deudor, nivel de endeudamiento en el sistema financiero (SF) y destino del crédito. Según Resolución SBS N° 11356.

Créditos Corporativos: Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes.

Adicionalmente, se consideran como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público (incluyendo gobiernos locales y regionales), a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a Ley.

Créditos a Grandes Empresas: Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, o a deudores que hayan mantenido en el

último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Créditos a Medianas Empresas: Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser considerados como corporativos o grandes empresas.

Incluye también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en el SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

Créditos a Pequeñas Empresas: Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20 mil pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos seis meses.

Créditos a Microempresas: Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en el SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20 mil en los últimos seis meses.

Créditos de Consumo: Créditos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Créditos Hipotecarios para Vivienda: Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas. También incluyen los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o inscripción, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada.

Pignoratícios: Modalidad que comprende los préstamos otorgados a personas naturales contra entrega física de joyas u otros objetos de oro en garantía.

Préstamos: Modalidad en la que los créditos son concedidos mediante la suscripción de un contrato, que se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único.

Préstamos no revolventes para automóviles: Son créditos de consumo destinados a la adquisición de automóviles concedidos mediante la suscripción de un contrato, que se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único.

Tarjetas de Crédito: Modalidad que comprende los créditos concedidos a los usuarios de las tarjetas de crédito, para adquirir bienes o servicios en establecimientos afiliados o hacer uso de disposición en efectivo, bajo condiciones establecidas contractualmente.

8. Créditos según Situación:

Créditos Vigentes: Créditos otorgados en sus distintas modalidades, cuyos pagos se encuentran al día, de acuerdo con lo pactado. La transferencia de los créditos no pagados se realiza de acuerdo a lo señalado en la definición de créditos vencidos.

Créditos Refinanciados: Son los créditos que han sufrido variaciones de plazo y/o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

Créditos Reestructurados: Son los créditos, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo.

Créditos Vencidos: Son los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento y que contablemente son registrados como vencidos. En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 15 días. En los créditos a pequeñas empresas y microempresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 30 días. En los créditos de consumo, hipotecario para vivienda, arrendamiento financiero y capitalización inmobiliaria, corresponde a las cuotas impagas si el atraso es mayor a 30 días y menor a 90 días y al saldo total del crédito si el atraso supera los 90 días. En el caso de sobregiros en cuenta corriente, se considerará como crédito vencido a partir del día 31 de otorgado el sobregiro.

Créditos en Cobranza Judicial: Corresponde a los créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial.

9. **Créditos Indirectos o Créditos Contingentes:** Son las operaciones de crédito fuera de balance por las cuales la empresa asume el riesgo crediticio ante el eventual incumplimiento de un deudor frente a terceras personas. Considera los avales otorgados, cartas fianza otorgadas, cartas de crédito y aceptaciones bancarias.
10. **Depósitos del Público:** Corresponde a las obligaciones con el público derivadas de la captación de recursos mediante las diferentes modalidades y los depósitos recibidos por la prestación de servicios bancarios diversos, los fondos captados de las entidades del sector público, así como las cuentas que registran los gastos devengados por estas obligaciones que se encuentran pendientes de pago.
11. **Depósitos de empresas del Sistema Financiero y Organismos Financieros Internacionales:** Comprende las obligaciones de la empresa por los depósitos a la vista, de ahorro y a plazo de empresas del sistema financiero del país y del exterior, de organismos financieros internacionales y de la matriz, sucursales y subsidiarias, siempre que sean empresas del sistema financiero; así como las cuentas que registran los gastos devengados por estas obligaciones que se encuentran pendientes de pago.
12. **Depósitos Totales:** Es la suma de los depósitos a la vista, de ahorro, a plazo y CTS.

Depósitos a la vista: Considera las obligaciones con el público a la vista en la modalidad de depósitos en cuenta corriente, cuentas corrientes sin movimiento y cheques certificados; así como por los depósitos a la vista de empresas del Sistema Financiero del país y del exterior, de la oficina matriz, sucursales y subsidiarias, y Organismos Financieros Internacionales.

Depósitos de Ahorro: Considera las obligaciones con el público en la modalidad de ahorro y los depósitos de ahorro de empresas del Sistema Financiero del país y del exterior, de la oficina matriz, sucursales y subsidiarias, y Organismos Financieros Internacionales.

Depósitos a Plazo: Considera las obligaciones con el público en la modalidad de plazo fijo, los depósitos por cuentas a plazo vencidos, las obligaciones con el público de carácter restringido y los depósitos a plazo de empresas del Sistema Financiero del país y del exterior, de la oficina matriz, sucursales y subsidiarias, y Organismos Financieros Internacionales.

Depósitos por Compensación de Tiempo de Servicio (CTS): Registra la captación de recursos en moneda nacional y extranjera por las empresas del sistema financiero, provenientes de los importes que les corresponde a los

trabajadores por concepto de beneficios sociales, de acuerdo con las normas laborales vigentes.

13. **Fideicomiso:** Relación jurídica por la cual el fideicomitente transfiere bienes en fideicomiso a otra persona, denominada fiduciario, para la constitución de un patrimonio fideicometido, sujeto al dominio del fiduciario y con un fin específico a favor del fideicomitente o de un tercero, denominado fideicomisario.
14. **Fondos Interbancarios:** Comprende los fondos obtenidos de otras empresas del sistema financiero nacional con la finalidad de atender necesidades transitorias de liquidez (plazos breves no mayores a noventa (90) días).
15. **Gastos de Administración:** Comprenden los gastos de personal, de directorio, por servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones y gastos diversos de gestión incurridos, que se registran sobre una base acumulativa.
16. **Gastos de Operación:** Comprenden los gastos de administración más los gastos de depreciación y amortización.
17. **Gastos Financieros:** Incluye las siguientes cuentas: Intereses por Depósitos con el Público, Intereses por Fondos Interbancarios, Intereses por Depósitos de Empresas del Sistema Financiero y Organismos Financieros Internacionales, Intereses por Adeudos y Obligaciones Financieras, Intereses por Valores, Títulos y Obligaciones en Circulación, Comisiones y otros cargos por obligaciones financieras, el saldo negativo de la diferencia entre ingresos y gastos por diferencia en cambio y las cargas financieras diversas.
18. **Gastos por Servicios Financieros:** Incluye las siguientes cuentas: Gastos por cuentas por pagar, Gastos por operación contingentes, Gastos por servicios financieros diversos y Gastos por costo de ventas de bienes y servicios.
19. **Ingresos Financieros:** Incluye las siguientes cuentas: Intereses por Disponible, Intereses y Comisiones por Fondos Interbancarios, Intereses por Inversiones, Intereses y Comisiones por Créditos, el saldo positivo de la diferencia entre ingresos y gastos por diferencia en cambio, y otros ingresos financieros.
20. **Ingresos por Servicios Financieros:** Incluye los ingresos de cuentas por cobrar, ingresos por operaciones contingentes, ingresos por servicios diversos, ingresos por arrendamientos e ingresos por ventas de bienes y servicios.

21. **Inversiones netas de provisiones e ingresos no devengados:** Comprende las inversiones a valor razonable con cambios en resultados, las inversiones disponibles para la venta, las inversiones a vencimiento y las inversiones en subsidiarias y asociadas, neto de las provisiones para inversiones negociables y a vencimiento

Inversiones a valor razonable con cambios en resultados: Comprenden los instrumentos representativos de capital y de deuda, que se adquieren principalmente con el objetivo de venderlo en un futuro cercano.

Inversiones disponibles para la venta: Incluye todos los instrumentos representativos de capital y de deuda que no se encuentren clasificados en inversiones a valor razonable con cambios en resultados, inversiones a vencimiento o inversiones en subsidiarias y asociadas.

Inversiones a vencimiento: Comprende los instrumentos representativos de deuda adquiridos por la empresa con la intención de mantenerlos hasta su vencimiento. Se considera que existe dicha intención, sólo si la política de inversión de la empresa prevé la tenencia de estos instrumentos bajo condiciones que impiden su venta, cesión o reclasificación.

Inversiones en subsidiarias y asociadas: Comprende los instrumentos representativos de capital adquiridos por la empresa con el fin de participar patrimonialmente; y, de tener control conforme lo establecido en las Normas Especiales sobre Vinculación y Grupo Económico y/o poseer influencia significativa.

22. **Margen Financiero Bruto:** Es la diferencia entre los ingresos financieros y los gastos financieros.
23. **Número de Depositantes:** Se refiere a la información de depositantes remitida por cada empresa. Por lo tanto, el total podría estar sobreestimado, debido a que una persona puede tener depósitos en varias empresas.
24. **Número de Deudores:** Corresponde a las personas naturales o jurídicas que mantienen créditos en una empresa del sistema financiero. Para efectos de su cálculo se considera dos dimensiones: a nivel entidad, donde el número total de deudores puede no ser igual a la suma de personas por tipo de crédito, en tanto que una persona puede tener más de un tipo de crédito y a nivel de sub sistema, donde se consolida la información de cada tipo de entidad, es decir, considera al deudor como único aún si éste tiene créditos de diferentes tipos y en diferentes empresas del sistema financiero.

25. **Número de Oficinas:** Corresponde al número de oficinas de la entidad que captan depósitos y/o colocan créditos, en el país o en el extranjero.
26. **Operaciones *Forward*:** Son aquellas operaciones que involucran el acuerdo entre dos partes para comprar (*Forward* compra) o vender (*Forward* venta) un activo en un momento futuro del tiempo a un precio pactado.
27. ***Forward* compra en ME:** Es un contrato por el que se pacta hoy la compra de ME, en una fecha futura y a un tipo de cambio futuro establecido hoy. A la fecha de vencimiento del contrato, el agente económico tiene la obligación de comprar la ME de acuerdo con los términos establecidos inicialmente en el contrato.
28. ***Forward* venta en ME:** Es un contrato por el que se pacta hoy la venta de ME, en una fecha futura y a un tipo de cambio futuro establecido hoy. A la fecha de vencimiento del contrato, el agente económico tiene la obligación de vender la ME de acuerdo con los términos establecidos inicialmente en el contrato.
29. **Pasivo Total:** Agrupa las cuentas que representan obligaciones contraídas por la empresa por operaciones normales del negocio derivadas de la captación de recursos del público en sus diversas modalidades, adeudados por créditos obtenidos, cuentas por pagar por diversos conceptos y por gastos incurridos, así como obligaciones con el Estado, con el personal y provisiones diversas, menos los ingresos diferidos por intereses y comisiones de créditos, por intereses y comisiones cobrados por anticipado por arrendamiento financiero no devengados y por compraventa de valores no devengados, y los pasivos por el contrario de bienes cedidos en arrendamiento financiero. Adicionalmente, incluyen los saldos negativos del disponible en el Banco Central, en bancos y otras empresas e instituciones del país, y en bancos y otras instituciones financieras del exterior; sin incluir los saldos deudores de las cuentas corrientes en movimiento ni el impuesto a la renta y participaciones diferidas.
30. **Pasivos de Corto Plazo (ME o MN):** Incluye fondos interbancarios netos acreedores, depósitos a la vista, depósitos de ahorros, depósitos a plazo con vencimiento menor a un año y adeudados con vencimiento menor a un año, entre otros.
31. **Patrimonio Contable:** Recursos propios de las empresas, constituido por la diferencia entre el activo y el pasivo. Comprende la inversión de los accionistas o asociados, el capital adicional (proveniente de donaciones y primas de emisión) así como las reservas, el capital en trámite, los resultados acumulados y el resultado neto del ejercicio, netos de las

pérdidas, si las hubieren. No incluye el capital suscrito mientras no haya sido integrado al capital.

32. **Patrimonio Efectivo:** Importe extra-contable que sirve de respaldo a las operaciones de la empresa. Es igual a la suma del patrimonio básico (de nivel 1) y del patrimonio suplementario (de nivel 2 y 3).
33. **Patrimonio de nivel 1:** Incluye capital pagado, reservas legales, prima suplementaria de capital, reservas facultativas que sólo puedan ser reducidas previa conformidad de la Superintendencia, utilidades que cuenten con acuerdo de capitalización, además de otros elementos que reúnan características de permanencia y absorción de pérdidas. Se restan las pérdidas así como el déficit de provisiones y el monto de la plusvalía mercantil o crédito mercantil, además de otros conceptos señalados en el art. 184° de la Ley General.
34. **Patrimonio de nivel 2:** Incluye la parte computable de la deuda subordinada redimible y de los instrumentos con características de capital y de deuda que indique la Superintendencia, las provisiones genéricas hasta el 1,25% (en caso se emplee el método estándar) o hasta el 0,6% de los activos y contingentes ponderados por riesgo de crédito (en caso se emplee modelos internos), y las demás reservas facultativas.
35. **Patrimonio de nivel 3:** Está constituido por la deuda subordinada redimible exclusiva para soportar riesgos de mercado.
36. **Personal:** Se refiere al total de trabajadores de las instituciones financieras, independientemente de si son nombrados, contratados por la institución financiera o por terceros.
37. **Posición de Cambio en Moneda Extranjera:** Es la diferencia entre el total de activos y el total de pasivos en moneda extranjera.
38. **Posición Global en Moneda Extranjera:** Es la posición de cambio más la posición neta en productos financieros derivados, más el valor neto de opciones sobre monedas.
39. **Provisiones de la Cartera de Créditos:** Corresponde a las provisiones constituidas sobre los créditos directos. Es la cuenta que ajusta el valor de la cartera de créditos en función de la clasificación de riesgo del deudor.
40. **Requerimiento Patrimonial por Riego de Crédito:** Patrimonio Efectivo exigido a las empresas del sistema financiero para cubrir el riesgo de crédito que enfrentan, siendo equivalente al 10% de los activos y contingentes ponderados por riesgo de crédito

41. **Requerimiento Patrimonial por Riesgo de Mercado:** Patrimonio efectivo destinado a cubrir la posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera del balance derivadas de fluctuaciones en los precios de mercado (tasa de interés, precio de instrumentos financieros, tipo de cambio y *commodities*).
42. **Requerimiento Patrimonial por Riesgo Operacional:** Patrimonio efectivo destinado a cubrir la posibilidad de ocurrencia de pérdidas que enfrentan las instituciones financieras debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos.
43. **Riesgo Cambiario:** Posibilidad de pérdidas derivadas de fluctuaciones de los tipos de cambio y del precio del oro.
44. **Riesgo de Commodities:** Posibilidad de pérdidas derivadas de fluctuaciones de los precios de los commodities.
45. **Riesgo de Crédito:** La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera de balance.
46. **Riesgo de Mercado:** Posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera de balance derivadas de fluctuaciones de los precios de mercado.
47. **Riesgo de Operación:** La posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.
48. **Riesgo de Precio:** Posibilidad de pérdidas derivadas de fluctuaciones de los precios de los valores representativos de capital.
49. **Riesgo de Tasa de Interés:** Posibilidad de pérdidas derivadas de fluctuaciones de las tasas de interés.
50. **Tipo de Cambio Contable:** Es el tipo de cambio diario utilizado para la presentación de la contabilidad de las empresas. Para la conversión de los saldos contables en moneda extranjera a moneda nacional se utiliza el tipo de cambio entre Nuevo Sol y Dólar de Norteamérica de fin de periodo.
51. **Utilidad Neta:** Comprende el resultado obtenido por la empresa al final del periodo contable o ejercicio que surge del Estado de Ganancias y Pérdidas.

II. Indicadores Financieros

A Calidad de Activos

1. **Activo Rentable / Activo Total (%):** Este indicador mide la proporción del activo que genera ingresos financieros.
2. **Cartera Atrasada / Créditos Directos (%):** Porcentaje de los créditos directos que se encuentra en situación de vencido o en cobranza judicial.
3. **Cartera Atrasada MN / Créditos Directos MN (%):** Porcentaje de los créditos directos en moneda nacional que se encuentra en situación de vencido o en cobranza judicial.
4. **Cartera Atrasada ME / Créditos Directos ME (%):** Porcentaje de los créditos directos en moneda extranjera que se encuentra en situación de vencido o en cobranza judicial.
5. **Créditos Refinanciados y Reestructurados / Créditos Directos (%):** Porcentaje de los créditos directos que han sido refinanciados o reestructurados.
6. **Provisiones / Cartera Atrasada (%):** Porcentaje de la cartera atrasada que se encuentra cubierta por provisiones.

B Dolarización

7. **Dolarización de Créditos (%):** Es el porcentaje de créditos directos en moneda extranjera sobre el total de créditos directos. Para la conversión de los créditos en moneda extranjera, se utiliza el tipo de cambio contable de fin de periodo.
8. **Dolarización de Depósitos (%):** Es el porcentaje de depósitos en moneda extranjera sobre el total de depósitos. Para la conversión de los depósitos en moneda extranjera, se utiliza el tipo de cambio contable de fin de periodo.

C Eficiencia y Gestión

9. **Créditos Directos / personal (Miles S/.):** El indicador mide el monto promedio de créditos colocados por cada empleado.
10. **Depósitos / Número de Oficinas (Miles S/.):** El indicador mide el monto promedio de depósitos captado en cada oficina. Para la construcción del indicador, se considera el total de depósitos. En cuanto a las oficinas, se considera la oficina principal, sucursales, agencias, oficinas especiales y locales compartidos, en el país y en el extranjero.
11. **Gastos de Administración Anualizados / Activo Rentable Promedio (%):** Este indicador mide el gasto de los últimos 12 meses en personal, directorio, servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones por cada nuevo sol de activo rentable promedio de los últimos doce meses.

12. **Gastos de Operación / Margen Financiero Total (%)**: Este indicador mide el porcentaje de los ingresos netos que se destinan a gastos en personal, directorio, servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones, depreciación y amortización. Ambas variables se refieren al valor acumulado en el año. El margen financiero total equivale al margen financiero bruto, más los ingresos por servicios financieros, menos los gastos por servicios financieros y más otros ingresos y gastos.

D Liquidez

13. **Ratio de Liquidez (MN o ME) (%)**: Es el promedio mensual de los saldos diarios de los activos líquidos (MN o ME) dividido entre el promedio mensual de los saldos diarios de los pasivos de corto plazo (MN o ME). Las instituciones financieras deben mantener un ratio mínimo de 8% en MN y de 20% en ME. No aplicable a Edpymes.
14. **Caja y Bancos / Obligaciones a la Vista (MN o ME) (%)**: Es la capacidad de la empresa para afrontar sus depósitos a la vista (MN o ME) con el efectivo disponible (MN o ME).

E Posición en moneda extranjera

15. **Posición Global en Moneda Extranjera / Patrimonio Efectivo (%)**: Este indicador refleja el porcentaje del patrimonio efectivo que se encuentra expuesto a riesgo cambiario total.

F Rentabilidad

16. **Utilidad Neta Anualizada / Activo Total Promedio (ROAA) (%)**: Este indicador mide la utilidad neta generada en los últimos 12 meses con relación al activo total promedio de los últimos 12 meses. Indica cuán bien la institución financiera ha utilizado sus activos para generar ganancias.
17. **Utilidad Neta Anualizada / Patrimonio Promedio (ROAE) (%)**: Este indicador mide la utilidad neta generada en los últimos 12 meses con relación al patrimonio contable promedio de los últimos 12 meses. Este indicador refleja la rentabilidad que los accionistas han obtenido por su patrimonio en el último año, variable que usualmente es tomada en cuenta para futuras decisiones de inversión, y que además muestra la capacidad que tendría la empresa para autofinanciar su crecimiento vía capitalización de utilidades.
18. **Ingresos Financieros / Ingresos Totales (%)**: Este indicador refleja la importancia relativa de la intermediación financiera en la generación de

ingresos de la entidad. Ambas variables se refieren al valor acumulado en el año. Los ingresos totales equivalen a los ingresos financieros, los ingresos por servicios financieros y la diferencia positiva entre los ingresos y gastos por recuperación de créditos, extraordinarios y de ejercicios anteriores.

19. **Ingresos Financieros Anualizados / Activo Rentable Promedio (%):** Este indicador mide el rendimiento implícito que recibe la empresa por el total de activo rentable promedio de los últimos 12 meses.

G Solvencia

20. **Ratio de Capital Global (%).** Este indicador considera el patrimonio efectivo como porcentaje de los activos y contingentes ponderados por riesgo totales (riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operacional).
21. **Pasivo total / Capital Social + Reservas (N° veces):** Este ratio mide el nivel de apalancamiento financiero de la empresa.